

Y Ö N E T İ M V E E K O N O M İ

Yıl: 2010 Cilt: 17 Sayı: 2

ISSN-1302-0064

- OECD Ülkelerinde Eğlence Vergisi Uygulamaları
- “Bedenin Ussallaşması” Teması Üzerinde Max Weber ve Michael Foucault Arasındaki Yakınsamalar ve Farklılıklar
 - İklim Değişikliği ile Mücadelede Yerel Yönetimlerin Rolü: Seattle Örneği
- Banka Müşterilerinin İnternet Bankacılığı ile İlgili Tutumlarına Yönelik Bir Pilot Araştırma
 - Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Gelişimi: Önemli Gelişmeler ve 1983 Liberalleşmesinin Etkileri
- Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Entegrasyon: ASEAN ve MERCOSUR Örneği
 - Dondurulmuş Hazır Gıda Dağıtım Kanalında Dikey Yönlü Çatışma Davranışı: Doğu Karadeniz Bölgesi’nde Bir Alan Araştırması
- Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Geleneksel ve Yeni Yöntemlerle Öngörüsü
- Liderlik Davranışı, Örgütsel Yaratıcılık ve İşgören Performansı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Uşak’ta Bir Araştırma
 - Çocuklu Ailelerin Otel İşletmesi Seçiminde Etkili Olan Faktörler: Afyonkarahisar’da Bir Uygulama
- Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi
- Yapısal Yorumlayıcı Modelleme İle İnovasyon Sürecinde Karşılaşılan Engellerin İncelenmesi: Türkiye Gerçeği
- Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Sürdürülebilir Katılımı İçin Düzenleyici Etki Analizinin Gerekliliği

**CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

Year: 2010 Volume: 17 Issue: 2

ISSN-1302-0064

- Amusement Tax Applications in the OECD Countries
- Commonalities and Differences Between Max Weber and Michael Foucault on the Theme of “Rationalization of the Body”
- The Role of Local Governments in Fighting with Climate Change: The Example of Seattle
- An Empirical Study of the Attitudes of Turkish Bank Customers Regarding Internet Banking
 - The Evolution of Turkish Air Transport Industry: Significant Developments and the Impacts of 1983 Liberalization
- Foreign Direct Investments and Economic Integration in Developing Countries: The Cases of ASEAN and MERCOSUR
- A Vertical Conflict Behaviour in the Distribution Channel of Frozen Prepared Food Sector: A Survey Research in the Black Sea Region
 - Prediction of Financial Failure of Banks with Traditional and New Methods
- Analysis of Relationships Between Leadership Behaviour, Organizational Creativity and Employee Performance: A Research in UŞAK
 - Important Factors for Families with Children in Hotel Establishment Selection: An Application in Afyonkarahisar
- The Effect of Perceived Organizational Support and Work Stress on Organizational Identification and Job Performance
 - Analyzing the Barriers Encountered in Innovation Process Through Interpretive Structural Modelling: Evidence From Turkey
 - Regulatory Impact Assessment Indispensable for Turkey’s Sustainable Accession to the European Union

CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

YÖNETİM VE EKONOMİ

(ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Naci B. MUTER

Editör:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editör Yardımcıları:

Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT Araş. Gör. Serkan CURA

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. Naci B. MUTER Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Hüseyin KARAKAYALI Prof. Dr. İbrahim EROL

Hakem Kurulu

◆Prof. Dr. Coşkun Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ),
◆Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆Prof. Dr.
Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Ercan BALDEMİR(Muğla Üniv.),
◆Doç. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Muzaffar BODUR(Boğaziçi Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Gülдем
CERİT(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Univ.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr.
Emin ÇİVİ(New Brunswick Univ), ◆Prof. Dr. Şayeste DAŞER(Koç Üniv.), ◆Doç. Dr. Ayla DEDEOĞLU(Ege Üniv.),
◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Temel ERGUN(DEÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Doç.
Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Güliz GER(Bilkent Üniv.), ◆Doç. Dr. Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.),
◆Doç. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim
GÜNGÖR(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof.
Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.),
◆Doç. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆Prof. Dr. Hüseyin KARAKAYALI(CBÜ), ◆Prof. Dr. Fehmi
KARASIOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Alev KATRİNLİ(İzmir Ekonomi Üniv.), ◆Prof. Dr. Serdar
KORUKOĞLU(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Birol KOVANCILAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Doç. Dr. Rana
Özen KUTANİŞ(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Bülent MİRAN(Ege Üniv.),
◆Doç. Dr. Mustafa MİYİNAT(CBÜ), ◆Prof. Dr. Naci B. MUTER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof.
Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Ömür ÖZMEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tülay
ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Osman PEHLİVAN(KTÜ), ◆Prof. Dr.
Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel SELİM(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Ayşe
ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Prof. Dr. Recep ŞENER(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Tuna TANER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Rezzan
TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Nergiz TEK(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet TOSUNER(DEÜ), ◆Prof. Dr. Kamil
TÜGEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Nermin UYGUÇ(DEÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar
UYSAL(DEÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr.
Attila YAPRAK(Wayne State Univ.), ◆Doç. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(CBÜ),
◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.).

İletişim Adresi:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Celal Bayar Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr

URL: <http://www2.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/>

Yönetim ve Ekonomi yılda iki sayı olarak yayınlanan hakemli bir dergidir.

Dergimiz EconLit Veri Tabanı, EBSCO Veri Tabanı, ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı ve ASOS Veri Tabanı'na kayıtlıdır.

Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurumun bağlamaz.

©Copyright: C.B.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Aralık 2010

Basım Yeri: Celal Bayar Üniversitesi Matbaası - MANİSA

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

(ISSN-1302-0064)

Owner:

The Faculty of Dean
Prof. Dr. Naci B. MUTER

Editor:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Assistant Editors:

Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT Araş. Gör. Serkan CURA

Editorial Board:

Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. Naci B. MUTER Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Hüseyin KARAKAYALI Prof. Dr. İbrahim EROL

Advisory Board

◆Prof. Dr. Coşkun Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ),
◆Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆Prof. Dr.
Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Ercan BALDEMİR(Muğla Üniv.),
◆Doç. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Muzaffar BODUR(Boğaziçi Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Güldem
CERİT(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr.
Emin ÇİVİ(New Brunswick Univ), ◆Prof. Dr. Şayeste DAŞER(Koç Üniv.), ◆Doç. Dr. Ayla DEDEOĞLU(Ege Üniv.),
◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Temel ERGUN(DEÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Doç.
Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Güliz GER(Bilkent Üniv.), ◆Doç. Dr. Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.),
◆Doç. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim
GÜNGÖR(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof.
Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.),
◆Doç. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆Prof. Dr. Hüseyin KARAKAYALI(CBÜ), ◆Prof. Dr. Fehmi
KARASIOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Alev KATRİNLİ(İzmir Ekonomi Üniv.), ◆Prof. Dr. Serdar
KORUKOĞLU(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Birol KOVANCILAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Doç. Dr. Rana
Özen KUTANİŞ(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Bülent MİRAN(Ege Üniv.),
◆Doç. Dr. Mustafa MİYNAT(CBÜ), ◆Prof. Dr. Naci B. MUTER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof.
Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Ömür ÖZMEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tülay
ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Osman PEHLİVAN(KTÜ), ◆Prof. Dr.
Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel SELİM(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Ayşe
ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Prof. Dr. Recep ŞENER(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Tuna TANER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Rezzan
TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Nergiz TEK(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet TOSUNER(DEÜ), ◆Prof. Dr. Kamil
TÜGEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Nermin UYGUÇ(DEÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar
UYSAL(DEÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr.
Attila YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆Doç. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(CBÜ),
◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.).

Contact:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Celal Bayar University
The Faculty of Economic and Administrative Sciences
Uncubozköy Mevkii 45030 MANISA-TURKEY

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr

URL: <http://www2.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/>

The Journal of Management and Economics is a refereed journal published twice a year

The Journal of Management and Economics is indexed in EconLit, EBSCO, ULAKBİM and ASOS

The author(s) is (are) the sole responsible for the opinion and views stated in the articles.

©Copyright: C.B.U. The Faculty of Economic and Administrative Sciences - December 2010

Place of Publication: The Printing House of Celal Bayar University - MANISA

YÖNETİM VE EKONOMİ

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2010 Cilt: 17 Sayı: 2

ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

• Bernur AÇIKGÖZ ERSOY	OECD Ülkelerinde Eğlence Vergisi Uygulamaları.....	1
• Buğra ÖZER	“Bedenin Ussallaşması” Teması Üzerinde Max Weber ve Michael Foucault Arasındaki Yakınsamalar ve Farklılıklar.....	13
• Ceren UYSAL OĞUZ	İklim Değişikliği ile Mücadelede Yerel Yönetimlerin Rolü: Seattle Örneği.....	25
• Emre PALA- Burak KARTAL	Banka Müşterilerinin İnternet Bankacılığı ile İlgili Tutumlarına Yönelik Bir Pilot Araştırma.....	43
• Ender GEREDE	Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Gelişimi: Önemli Gelişmeler ve 1983 Liberalleşmesinin Etkileri.....	63
• Hamza ÇEŞTEPE- Tuğba MİSTAÇOĞLU	Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Entegrasyon: ASEAN ve MERCOSUR Örneği.....	93
• Hasan AYYILDIZ - H. Dilara KESKİN	Dondurulmuş Hazır Gıda Dağıtım Kanalında Dikey Yönlü Çatışma Davranışı: Doğu Karadeniz Bölgesi’nde Bir Alan Araştırması.....	107
• Melike KURTARAN ÇELİK	Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Geleneksel ve Yeni Yöntemlerle Öngörüsü.....	129
• Hüseyin YILMAZ - Atıla KARAHAN	Liderlik Davranışı, Örgütsel Yaratıcılık ve İşgören Performansı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Uşak’ta Bir Araştırma.....	145
• Oktay EMİR- Asuman PEKYAMAN	Çocuklu Ailelerin Otel İşletmesi Seçiminde Etkili Olan Faktörler:Afyonkarahisar’da Bir Uygulama.....	159
• Ömer TURUNÇ- Mazlum ÇELİK	Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi.....	183
• Ömür Y. SAATÇİOĞLU- Ömür N. T. ÖZMEN	Yapısal Yorumlayıcı Modelleme İle Inovasyon Sürecinde Karşılaşılan Engellerin İncelenmesi: Türkiye Gerçeği.....	207
• Sibel MEHTER AYKIN	Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Sürdürülebilir Katılımı İçin Düzenleyici Etki Analizinin Gerekliliği.....	227
MAKALE YAZIM KURALLARI.....		247

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

Year: 2010 Volume: 17 Issue: 2 ISSN-1302-0064

CONTENTS

• Bernur AÇIKGÖZ ERSOY	Amusement Tax Applications in the OECD Countries.....	1
• Buğra ÖZER	Commonalities and Differences Between Max Weber and Michael Foucault on the Theme of “Rationalization of the Body”.....	13
• Ceren UYSAL OĞUZ	The Role of Local Governments in Fighting with Climate Change: The Example of Seattle.....	25
• Emre PALA- Burak KARTAL	An Empirical Study of the Attitudes of Turkish Bank Customers Regarding Internet Banking.....	43
• Ender GEREDE	The Evolution of Turkish Air Transport Industry: Significant Developments and the Impacts of 1983 Liberalization.....	63
• Hamza ÇEŞTEPE- Tuğba MISTAÇOĞLU	Foreign Direct Investments and Economic Integration in Developing Countries: The Cases of ASEAN and MERCOSUR.....	93
• Hasan AYYILDIZ - H. Dilara KESKİN	A Vertical Conflict Behaviour in the Distribution Channel of Frozen Prepared Food Sector: A Survey Research in the Black Sea Region.....	107
• Melike KURTARAN ÇELİK	Prediction of Financial Failure of Banks with Traditional and New Methods.....	129
• Hüseyin YILMAZ - Atıla KARAHAN	Analysis of Relationships Between Leadership Behaviour, Organizational Creativity and Employee Performance: A Research in UŞAK.....	145
• Oktay EMİR- Asuman PEKYAMAN	Important Factors for Families with Children in Hotel Establishment Selection: An Application in Afyonkarahisar.....	159
• Ömer TURUNÇ- Mazlum ÇELİK	The Effect of Perceived Organizational Support and Work Stress on Organizational Identification and Job Performance.....	183
• Ömür Y. SAATÇIOĞLU- Ömür N. T. ÖZMEN	Analyzing the Barriers Encountered in Innovation Process Through Interpretive Structural Modelling: Evidence From Turkey.....	207
• Sibel MEHTER AYKIN	Regulatory Impact Assessment Indispensable for Turkey’s Sustainable Accession to the European Union.....	227
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES.....		247

OECD Ülkelerinde Eğlence Vergisi Uygulamaları

Yrd. Doç. Dr. Bernur AÇIKGÖZ ERSOY

Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, MANİSA

ÖZET

17. yüzyılda “yoksul hakkı”, Fransa’da sosyal yardım sağlamak için eğlence gelirleri üzerinden alınan geçici bir vergiydi. Daha sonra “yoksul hakkı” Vichy rejimi tarafından kaldırılarak, yerine oyunlar ve eğlence üzerinden yerel idarece alınan sürekli bir vergi getirilmiştir. Diğer Avrupa ülkeleri de, Fransa’dan örnek alarak eğlence vergisini uygulamaya koymuşlardır. Bu çalışmada eğlence vergisinin tarihi gelişimine yer verildikten sonra teorik temelleri ve OECD ülkelerindeki uygulamaları ortaya konulmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde ise, Türkiye’deki uygulaması ve son bölümde de bu verginin kaldırılması ya da kaldırılmaması için öne sürülen argümanlara yer verilmiştir*.

Anahtar Kelimeler: Eğlence vergisi, yoksul hakkı.

JEL Sınıflaması: H20, H71.

Amusement Tax Applications in the OECD Countries

ABSTRACT

In the 17th century, “the right of the poor” was a transitory tax on the income of entertainment in favor of public assistance in France. “The right of the poor” was abolished later by the regime of Vichy, which created a permanent tax on games and entertainment to the direct benefit of the communes. Later, other European countries followed the example of France by introducing a so-called amusement tax. The paper is organized as follows: The first part presents the historical development and theoretical base of amusement tax and amusement tax applications in the OECD countries. The second part shows the amusement tax application in Turkey, and the last part resumes arguments in favor of the maintenance or an abolishment of the tax on entertainment.

Key Words: Amusement tax, right of the poor.

JEL Classification: H20, H71.

I. EĞLENCE VERGİSİNİN TARİHİ

Yoksul hakkı veya fakara hakkı vergisi (**droit des pauvres** veya **droit des indigents**), Fransa’da sosyal yardım sağlamak için eğlence gelirlerinden alınan bir vergiydi. 17. yüzyılda genellikle devlet tiyatrosu ve operası düzenli olarak yoksullara parasal yardım sağlamıştır. Bu dönemde yoksul hakkının ortaya çıkarıldığını söyleyebiliriz. 1699’a kadar bağış niteliğinde olan bu yardımlar, bu tarihten sonra kanuni bir kimlik kazanarak, bakımevi yararına tahsil edilen bir vergi haline gelmiştir. Daha sonra Açık hava tiyatroları da bu vergi kapsamına alınmıştır.

* Çalışma sırasında destek ve katkılarını esirgemeyen Neuchatel Üniversitesi Öğretim Üyeleri Dr. Alain Schoenenberger ve Dr. Alexander Mack’a ve ayrıca İzmir Büyükşehir Belediyesi Gelir Müdürlüğü Eğlence Servisi Şefi M. Şinasi Çınar’a teşekkürü bir borç bilirim.

Yoksulluğun yükselişinin üstesinden gelmek için, 8 Şubat 1716'da bakımevi (**the Hôtel-Dieu**) yararına alınan bu vergi yükseltilmiş ve yaklaşık olarak toplam eğlence gelirinin dörtte biri, vergi olarak alınmaya başlanmıştır. Bu yüzden Fransız devrimine kadar bu verginin adı “fakirler için bir çeyrek” (**quart des pauvres**) olarak anılmıştır.

Bu dönemde verginin kaldırılması düşünülse de, kaldırılmayıp farklı bir forma dönüştürülmesine karar verilmiştir. Yoksul hakkı vergisi, önemli ölçüde azaltılarak frank para birimi ile yoksullara fayda sağlamak için ve bütün tiyatro, konser, top oyunu ve at yarışlarını da kapsayacak şekilde bir yasa ile yeniden düzenlenmiştir. Başlangıçta bu düzenleme geçici bir süre için kabul edilse de birçok defa uzatılarak (1809 yılına kadar) Napolyon zamanına kadar gelmiştir. Sonrasında yine yoksul hakkı vergisinin, fiyatlarda keskin bir yükselişe yol açması nedeniyle, büyük tiyatrolar bu vergiye karşı çıkmış ve hatta bazı durumlarda ödemeyi reddetmişlerdir. Bu nedenle de o dönemde eğlence vergisi bir oran yerine sabit bir miktara dönüştürülmüştür.

Eğlence vergisinden elde edilen gelir Paris ve Paris'e bağlı taşra bölgelerine farklı paylaşılmıştır. Paris'te düşkünlerevinin yönetimi tarafından doğrudan alınarak kullanılmıştır. Diğer bölgelerde ise hayır kurumu ve bakımevi tarafından bölüşülmüştür. Yoksul hakkı vergisi, II. Dünya Savaşı'nda Almanya'nın Fransa'yı işgali sırasında 1942'de Vichy rejimi sırasında kaldırılarak yerine buna benzer eğlence ve oyun üzerine konulan, yerel idarece tahsil edilen yeni bir vergi getirilmiştir*.

İsviçre'nin kantonlarından Lozan'da ise 11 Temmuz 1916 tarihinde, Belediye Meclisi tarafından Fransa'daki yoksul hakkı vergisine benzer bir vergi ihdas edilmiştir. Bu verginin geliri Fransa'daki gibi, belirli bir amaca yönelik olarak kullanılmayıp, genel bütçe gelirlerine dâhil edilmiştir. 1956 yılında ise adı (l'impôt sur les divertissements) eğlence vergisi olarak değiştirilmiştir (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010:19).

II. EĞLENCE VERGİSİNİN TEORİK TEMELLERİ

Selon Cnossen (1977, 2005)' göre; eğlence vergilerinin de aralarında sayılabileceği, harcamalar üzerindeki vergilerin karakteristik özellikleri, verginin kapsayacağı kalemlerin daha baştan belli olması ve vergilendirmeyi seçtikleri konu üzerinde bir ayrımcılık yaratmalarıdır. Yani gelir vergisinde, geniş bir kitle elde ettiği gelir üzerinden vergilendiriliyorken, örneğin eğlence vergisinin sinema bilet fiyatları üzerinden alınması durumunda sadece sinema sahipleri aleyhine bir ayrımcılık yapılmış olmaktadır. Başka bir nokta, genel tüketim vergileri gibi vergiler iyi bir gelir kaynağı olarak görüldükleri için alınırken, eğlence vergilerinde gelir amacından daha çok, özel bir amaca hizmet edilmesi söz konusudur. Bir diğer hususta, genellikle verginin tahsilâtı, hesaplara veya diğer

* Yoksulluk hakkı vergisinin tarihi ile ilgili bölüm “Droit des pauvres - Wikipédia.mht” adresinden Fransızcadan çevrilerek tarafımdan özetlenmiştir.

belgelere değil fiziksel bir kontrole (tek yöntem olmamakla birlikte, genellikle eğlence vergilerinde uygulanır) bağlıdır.

Cnossen (2005)'a göre eğlence vergilerini de içeren harcama vergilerinde genellikle şu amaçlar gözetilmektedir:

1- Diğer vergilere göre daha basit ve daha az maliyetli bir şekilde gelir sağlama amacı,

2- Negatif dışsallıklar durumunda, üretimi veya tüketiminin, üçüncü şahıslarda veya toplumda (fizik, finansal, psikolojik) maliyet doğuracağı belirli ürünleri kontrol altında tutma amacı,

3- Kamusal amaçlar için dışsal maliyetler söz konusu olmasa dahi, belli ürünlerin tüketimini azaltmayı teşvik etme amacı,

4- Devlet tarafından sunulan hizmetlerin kullanıcıları tarafından ödenmesini sağlayarak sosyal maliyetleri azaltma amacı,

5- Diğer amaçlar; esnekliği yüksek lüks malları vergilendirmek, yerli üreticiyi korumak için ithalatı vergilendirmek vb.

Dışsal maliyetler (kirlilik vs.) eğlencelerin vergilenmelerini haklı göstermek için ortaya konmamışlardır. Eğlence vergileri ile o şehirde ikamet etmeyen kişiler, bu vergilendirmeye şehre sembolik bir katkı sağlamaktadır. Ayrıca boş vakit değerlendirmek için yapılan aktivitelerin ve eğlencelerin, ahlaki olarak toplum için arzu edilen bir tüketim olmamaları hissi, eğlencelerin vergilendirilmesini haklı çıkarmada, bir rol oynamış olabilir. Eğlencelerin toplumun daha yüksek ve daha küçük bir katmanına ayrılmış olması bu rolü arttırmaktadır. Reinhard (1924) çalışmasında, tütün ve alkolün vergilendirilmesinin düşünülmesini salık vermiştir. Günümüzde ülkeler, aynı zamanda finansman nedenleriyle, lüks olarak kabul edilen oyunlar, lotolar, alkollü içecekler ve tütün gibi tüketimler üzerindeki harcamaları vergilendirmektedir. Yine Reinhard aynı çalışmasında, eğlence vergileri ile elde edilen kaynağın, sanatsal mahiyetteki gösterilerin desteklenmesi için yeterli bir kaynak olarak kabul edilebileceğini belirtmiştir (Cnossen, 2005: 51).

Konserler, sinemalar veya tiyatrolar gibi eğlenceler, artık lüks harcamalar olarak kabul edilmemelidir. Örneğin satın alma gücü yüksek olmayan gençlerin çoğunluğu tarafından talep gören sinemalar ve diskoların çoğunluğunun yüksek fiyatlı bilet satışı söz konusu değildir. Konserlere giden kesimin türü de, konsere göre değişmektedir. Yani pop, rock veya klasik müzik dinleyicilerinin satın alma güçlerini eşit kabul edemeyiz. Günümüzde eğlenceler ve boş vakit değerlendirme aktiviteleri gelişmiş ve toplumun sadece küçük bir kesimine has bir aktivite olmaktan çıkmıştır (Cnossen, 2005: 53).

III. OECD ÜLKELERİNDE EĞLENCE VERGİSİNİN UYGULANMASI

OECD'nin vergi gelirleri sınıflandırmasına göre; OECD üyesi 30 ülke arasında sadece 9 ülkede eğlence vergisi uygulanmaktadır. Bu ülkeler, İsviçre, İtalya, Avusturya, Fransa, Almanya, Kanada, Lüksemburg, Çek Cumhuriyeti ve Portekiz'dir (OECD, 2009: 331). Ülkemizde eğlence vergisi uygulaması

bulunmasına rağmen, OECD raporunda ülkemiz bu sınıflandırma içinde eğlence vergisi tahsil edilen bir OECD ülkesi olarak yer almamıştır. Ancak Türkiye’de de diğer OECD ülkelerindeki eğlence vergisi/toplam vergi geliri oranına yakın oranda eğlence vergisi tahsilâtı yapılmaktadır. Örneğin Kanada’da eğlence vergisi; 2007 yılında vergi gelirlerinin yaklaşık % 0,09, Lüksemburg’da vergi gelirlerinin % 0,02’sini oluşturmaktadır. Ülkemizde ise; 2009 yılında sadece belediye gelirleri içindeki payı % 0,36 ve 2010 yılının ilk çeyreğinde ise % 0,37’dir. Vergi gelirleri içindeki payı ise 2009 yılı için % 0,024’dür.

Tablo 1: OECD’nin vergi sınıflandırmasında eğlence vergileri

5000- Mal ve hizmet vergileri
5100- Üretim, satış, transfer vergileri
5110- Genel vergiler
5121- Tüketim vergileri
5122- Mali tekel vergileri
5123- Gümrük ve ithalat vergileri
5124- İhracat vergileri
5125- Sermaye malları vergileri
5126- Spesifik hizmet vergileri
Bu kategoride spesifik hizmet ödemeleri üzerinden hesaplanan vergiler bulunabilir. Örneğin; prim ve sigorta vergileri, banka hizmetleri vergisi, oyun ve bahisler üzerinden alınan vergiler (örneğin at yarışı, futbol bahisleri ve ulusal piyango biletleri üzerinden alınan vergiler gibi)*

Kaynak: OECD, Statistiques des recettes publiques, 1965-2008, Paris 2009: 333.

OECD ülkelerinde eğlence vergisinin durumuna bakacak olursak (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010: 19); Almanya’da eğlence vergisi (Bavyera dışında), aslında oyun makineleri üzerine konan bir vergidir. 1980 yılında Bavyera’da bu vergi elde edilen gelir miktarının çok düşük olması nedeniyle kaldırılmıştır. Yerel düzenlemelere göre; dansing, sinema ve gece kulüpleri giriş ücretleri de uygulamaya dâhil edilmiştir (Zieba, 2009:87).

Fransa ise, sinema bilet ücretleri üzerine konulmuş, sinemacılığı destekleme fonuna aktarılan özel bir vergiye sahiptir (OECD, 2009: 335).

İtalya’da da eğlence vergisi uygulanmaktaydı. 1999 reformu sonrasında, vergilemede bir gösteri içeren eğlenceler (filmler, spor karşılaşmaları) ve sade eğlence (oyunlar, bilardo, vb.) ayırımına gidilmiştir. 2000 yılında bu vergi disko, sinema, sirk ve tiyatro girişleri için indirgenmiş veya kaldırılmıştır. Bu düzenlemeden sonra tarife 2/3 oranında düşmüştür. Reformdan önce eğlence vergisi (Imposta sugli spettacoli) şov ve spor müsabakalarında brüt gelir üzerinden alınırdı ancak bahis oyunlarında ise bahisçinin veya bahis oynanan yerin karı üzerinden hesaplanırdı (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010: 9).

* Bu tabloda OECD açıkça neyin üzerinden eğlence vergisi alındığını tanımlamamıştır.

Avusturya'da ise bütün federal bölgelerde gösteri üzerinden eğlence vergisi (Lustbarkeitsabgabe) alınmaktadır ve bu vergi geliri belirli işlere tahsis edilmiştir (OECD, 2009: 336).

İsviçre'de ise, her kantonda kendine özgü bir uygulama vardır. Kısaca kantonlara göz atacak olursak (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010: 9); Basel kantonunda, 1920 yılında Basel-city bölümünde, bu vergi uygulamaya konulmuş ancak 1999 yılında tamamen kaldırmıştır. Vergi 1952 yılına kadar %10 oranında, 1952-1999 yılları arasında da % 15 oranında uygulanmıştır. Eğlence vergisini Basel-land bölgesi daha sonra uygulamaya başlanmış ancak orada da 1999 yılında tamamen yürürlükten kaldırılmıştır.

St.Gallen kantonunda da, alınan karar nedeniyle bütün komünler %10 oranında eğlence vergisi tahsil etmek zorundayken, 1990 sonrasında vergiyi tahsil edip etmeme kararı komünlere bırakılmıştır. 2000 yılından sonra sadece St.Gallen başkentinde uygulama alanı bulmuş, ancak 2007'de tüm kantonda tamamen yürürlükten kaldırılmıştır.

Luzern kantonunda eğlence vergisi dansing, sinema, tiyatro, konser, sirk ve müsabakalar gibi faaliyetler üzerine hala uygulanmaktadır. Kanton kararına göre en çok %10, en az 10 sent olarak bilet fiyatları üzerine uygulanmaktadır. Ancak verginin tamamı kültür ve spor aktivitelerini teşvik amacıyla kullanılmaktadır.

Cenevre kantonunda ise piyango, tombala ve bazı oyunlar istisna olmak üzere hala eğlence vergisi benzeri, yoksulluk vergisi vardır. 2000 yılında da çoğu kantonda olduğu gibi birçok faaliyet vergi dışı bırakılmıştır.

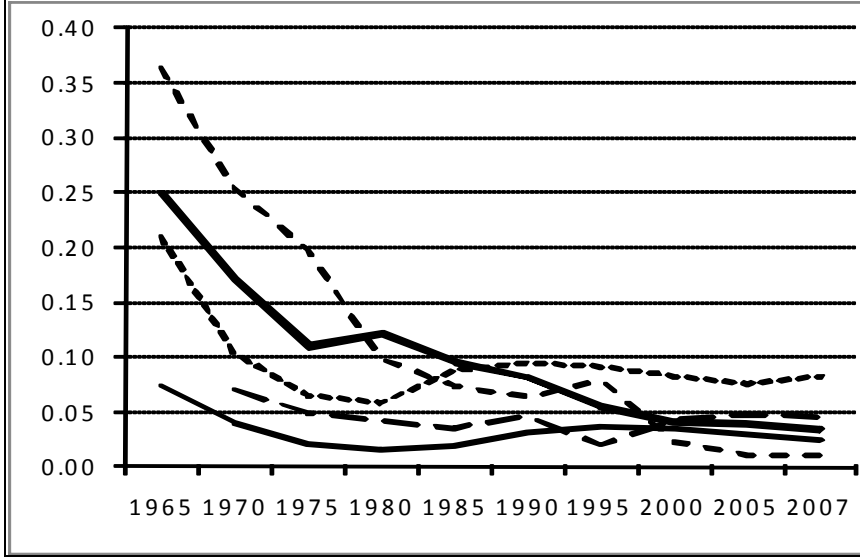
Zurich kantonunda da 1935 yılında ihdas edilen eğlence vergisi %10 oranında uygulanmış ve 1991 yılında yürürlükten kaldırılmıştır.

Vaud kantonunda, diğer kantonlardaki ortak uygulamanın aksine kantona bağlı şehirlerin eğlence vergisi tahsil edip etmeyecekleri şehirlerin kendi kararına bırakılmıştır. Vaud kantonunun başkenti olan Lozan şehrinde ise, 1916 tarihinde ihdas edilen eğlence vergisi, halen %14 oranında uygulanmaktadır. Lozan kantonunda 26.09.2010 tarihinde yapılan referandum sonucunda, küçük değişikliklerle %14 oranındaki eğlence vergisinin uygulanmaya devam edilmesine karar verilmiştir. Referandumda katılım oranı %36,56 olmasına ve büyük konserlerin kantonu terk etmesine rağmen, uzun süre kamuoyunda tartışılan bu verginin yürürlüğünün devam edeceği görülmektedir (TSR, 2010).

OECD ülkelerinden bazıları örneğin, Hollanda ve Danimarka 1970'lerde, Japonya ve ABD 1980'lerin sonlarında eğlence vergisini kaldırmıştır (OECD, 2009: 335).

Grafik 1, 1960 yılından günümüze eğlence vergilerinin gelişimini göstermektedir. Grafiğe göre Avusturya dışında diğer dört OECD ülkesinde eğlence vergileri yıllar içinde düşmüştür. Toplam mali gelirler içinde 5 ülkede de % 1'den düşüktür. 2007 yılında toplam eğlence vergisi tutarı 5 ülkede yaklaşık % 0,3 civarındadır. Ülkemizde de bu oran 2009 yılında vergi gelirlerinin % 0,024'üdür.

Grafik 1: 5 OECD ülkesinde eğlence vergilerinin gelişimi 1960–2007



----- Avusturya ____ Almanya ____ Fransa
----- İtalya ____ İsviçre

Kaynak: Schoenenberger A. ve Mack A., 2010: 9.

IV. TÜRKİYE'DE EĞLENCE VERGİSİ UYGULAMASI

Belediye gelirleri ile ilgili hükümler, esas itibariyle 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'nda (BGK) yer almakta olup, anılan Kanun'un 17–22. maddelerinde ise eğlence vergisine ilişkin hükümlere yer verilmiştir (Atay, Dedeoğlu, 2005: 1). BGK'ya göre; gerçek veya tüzel kişilerce işletilen eğlence yerleri eğlence vergisinin konusunu oluşturur ve belediye sınırları ile mücavir alanlar içinde yer alan eğlence işletmelerinin faaliyetleri eğlence vergisine tabidir. Verginin mükellefi eğlence yerlerini işleten gerçek veya tüzel kişilerdir.

Bu vergi biletle girilen eğlence yerlerinde bilet bedeli olarak elde edilen hâsılat üzerinden alınırken, biletle girilmesi zorunlu olmayan bar, pavyon, gazino, disko, taverna gibi yerlerde işin niteliğine göre çalışılan her gün için yasalarda belirtilen ölçüler içerisinde saptanacak bir miktardır (Ulusoy, Akdemir, 2005: 232).

Biletle girilen yerlerde eğlence vergisinin matrahı; eğlence vergisi hariç olmak üzere bilet bedeli olarak sağlanan gayri safi hâsılattır (Bilet bedeli dışında bağış veya başka adlar altında alınan paralar dâhil). Biletle girilen yerlerin eğlence vergisi, belediye tarafından biletler kullanılmadan, biletlere özel damga konularak peşin ödenir ve kullanılmayan biletlere ait vergi iade olunur. (BGK Md. 22). Müşterek bahislerde eğlence vergisinin matrahı; bahsi tertip eden kuruluşa isabet eden gayrisafi hâsılattır. Müşterek bahislerde beyan esası geçerlidir. Vergi ertesi

ayın yirminci günü akşamına kadar beyan edilir ve aynı sürede ödenir. (BGK Md. 22/2).

Biletle girilmesi zorunlu olmayan yerlere ilişkin eğlence vergisi ise maktudur. Yani miktarı kanunla belirlenmiştir (Baykara, 2006: 4). Biletle girilmesi zorunlu olmayan eğlence yerlerinde, her aya ait vergi takip eden ayın 20. günü akşamına kadar ödenir. Bu vergi mükellefin yazılı müracaatına veya yoklama memurlarının tespitlerine göre tahakkuk ettirilir.

Biletle girilmesi zorunlu olmayan yerlerde, eğlence vergisinin matrahı; bar, pavyon, gazino, gece kulübü, taverna, diskotek, kabare, dansing, bilardo ve masa futbolu salonları gibi eğlence yerlerinde işin mahiyetine göre çalışılan her gün için, Belediye Meclislerince takdir edilecek miktardır. Örneğin İzmir Büyükşehir Belediyesinin uygulamasına göre; biletsiz girilen yerlerde 2. sınıf mekânlarda günlük 20 TL, 1. sınıf mekânlarda günlük 40 TL eğlence vergisi tahsil edilmektedir. Ayrıca bu mekânların eğlence yaptığı günlerin tespiti beyana tabi olmasına rağmen belediye yetkililerince denetlenerek vergi kaçığı önlenmeye çalışılmaktadır. Eğer denetim sırasında yanlış beyan tespiti yapılırsa mekân sahibinden vergi tutarı kadar vergi ziyai cezası tahsil edilmektedir. Büyükşehir Belediye Meclisi'nce uygun görülme koşuluyla ilçe belediyeleri kanunda belirtilen alt ve üst limitler dâhilinde eğlence vergileri tutarlarını kendi meclislerinde kararlaştırmaktadırlar.

BGK 19. maddesinde üzerinden eğlence vergisi alınmayacak eğlence faaliyetleri sayılmıştır. Bunlar kanunda yer aldığı şekliyle;

1. Ulusal bayramlar veya tarihi özellik taşıyan günler nedeniyle genel ve katma bütçeli idareler ile il özel idareleri, belediyeler, köyler ve bunların kurdukları birlikleri tarafından düzenlenen ve kazanç amacı gütmeyen tören, şenlik, müsabaka ve gösterilerle balo, temsil ve benzeri faaliyetler.

2. Genel ve katma bütçeli idareler, il özel idareleri, belediyeler ve köyler tarafından kültürel, sosyal, turistik ve ekonomik amaçlarla düzenlenen kongre, konferans, fuar, festival, şenlik, sergi ve benzeri faaliyetler ile tertip edilen eğlenceler ve konserler.

3. Eğitim ve öğretim kuruluşları ile okul dernekleri, kamu yararına çalışan dernekler, orduvevleri, askeri gazinolar ve askeri dinlenme tesislerinde tertiplenen eğlenceler.

4. Spor Toto Teşkilat Başkanlığı tarafından düzenlenen müşterek bahis oynanması.

5. Bira, alkollü içki içilmeyen, satılmayan ve ruhsatnamelerde kahvehane, kıraathane, çayhane ve çay ocakları olduğu belirtilen yerlerdir.

2464 sayılı BGK'nın 21. Maddesine göre; eğlence vergisi aşağıdaki nispet ve miktarlarda alınır.

Tablo 2: Ülkemizde eğlence vergisi matrah ve nispetleri

Verginin Matrahı	Verginin Nispeti
I- Biletle girilen yerlerde:	
1.Yerli film göstermelerinden	20
2.Yabancı film göstermelerinden	50
3.Tiyatro, opera, operet, bale, karagöz, kukla ve ortaoyunundan	5 10
4.Spor müsabakaları, at yarışları ve konserlerden	20
5.Sirkler, lunaparklar, çalgılı bahçeler ve benzerlerinden	
II - Müşterek bahislerde:	5
III- Biletle girilmesi zorunlu olmayan eğlence yerlerinden (Günlük TL)	En Az 5 TL, En çok 100 TL

Kaynak: 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu.

V. EĞLENCE VERGİSİNİN KALDIRILIP KALDIRILMAMASINA İLİŞKİN ARGÜMANLAR

Bu bölümde eğlence vergisinin kaldırılması ya da kaldırılmaması için öne sürülen argümanlara yönelik Lozan (Lausanne) kantonu için, A. Schoenenberger ve A. Mack (2010) tarafından hazırlanmış olan çalışmanın argümanlarından yararlanılarak, Türkiye için yorumlar getirilmeye çalışılacaktır.

Verginin kaldırılmaması için öne sürülen argümanlar;

1- Şehir bütçesine yaptığı gelir etkisi; Belediyeler için iyi bir gelir kaynağı oluşturan eğlence vergisinin önemini tüm belediye gelirleri içindeki payına bakarak görebiliriz. Buna göre eğlence vergisi Lozan kantonunda belediye gelirlerinin %1'ini oluşturuyorken, genel bütçe gelirlerinin %0.4'ünü oluşturmaktadır (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010:90). İzmir'de ise bu oran Lozan'a istinaden çok düşük olmasına rağmen, 2009 yılında belediye gelirleri içindeki payı % 0,36 ve 2010 yılının ilk çeyreğinde ise % 0,37'dir. Vergi gelirleri içindeki payı ise 2009 yılı için % 0,024'dür. Ancak buna rağmen ülkemizde eğlence vergisine ilişkin vergi harcamalarının çok düşük olması ve toplanmasının kolaylığı nedeniyle belediyeler tarafından iyi bir gelir kaynağı olarak kabul edilmektedir. Özellikle hipodromlardan gelen eğlence vergileri için herhangi bir denetime bile ihtiyaç bulunmadan gelir doğrudan belediyenin hesabına geçmektedir. Ankara ve İzmir'de hipodromlardan tahsil edilen eğlence vergisi Büyükşehir Belediyelerince alınmaktayken, İstanbul'da Büyükşehir Belediyesi eğlence vergisi hesaplarında hipodrom gelirleri yer almamaktadır.

2- Şehir dışından eğlence için gelen kişilerinde şehir bütçesine katkı yapması; düzenlenen eğlence dolayısıyla diğer şehirlerden gelen kişiler, o aktivite için bilet fiyatlarının içinde eğlence vergisi ödeyip şehrin kalkınmasına katkıda bulunacaklardır (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010:91).

Kaldırılması ya da yeniden düzenlenmesi için argümanlar

1- Kültürel ve ekonomik aktivitelerin teşviki; eğlence vergisi kaldırılırsa giriş bilet fiyatları düşeceği için talep artışı ve talep artışıyla birlikte daha fazla izleyici ve daha fazla gösterinin şehre gelmesi sağlanabilir (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010:92). Bu durumda Keynes çarpanının devreye gireceği ve şehir ekonomisine olumlu etkileri olacağı söylenebilir. Ancak her zaman vergi oranlarının düşürülmesi ya da verginin kaldırılması doğrudan bilet fiyatlarına yansımamakta ve gelirin belediye gelirinden, eğlence düzenleyen kişilerin karına dönüşebileceği de göz ardı edilmemelidir.

Ayrıca eğlence vergisinin kaldırılması dolayısıyla uğranan gelir kaybı, ülkeye gelen büyük konserler gibi mobil eğlenceleri artıracığı için gelen sanatçıların, sanatçıları bu faaliyetleri dolayısıyla ülkede vergi ödemeleri söz konusu olacaktır. Buna ek olarak eğlence dolayısıyla şehre gelen kişilerin yiyecek, içecek, toplu taşıma vb. harcamaları da şehir ekonomisine katkı sağlayacaktır.

2- Eğlence vergisi harcamaları; verginin tahsili için idari harcamaların çok fazla olması verginin kaldırılması için bir argüman olarak düşünülebilir ancak gerek ülkemizde gerekse diğer OECD ülkelerinde eğlence vergisi için yapılan idari harcamaların çok fazla olmadığı görülmektedir. Ülkemizde lunaparklarda belli dönemlerde bilet gişelerinde ve her bir oyuncağın başında bir belediye görevlisi görevlendirilmekte ya da eğlence yerlerinin beyan ettikleri günler dışında da eğlence düzenleyip düzenlemediklerinin tespiti için denetim yapılmaktadır. Ancak bu denetimler sırasında işgal harcı, ilan ve reklam vergileri gibi diğer vergilerinde denetimi yapılmakta olup, sadece eğlence vergisi denetimi için yapılan çok ciddi bir idari harcamadan söz etmek mümkün değildir.

3- Hesaplanma ve denetim zorlukları; Avrupa'da birçok ülkede eğlence vergisi gelirleri giderek azalmaktadır (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010:93). Bunun nedeni eğlence vergisinin yeni çeşit eğlenceleri ya da ürünleri kavrayamamasından kaynaklanmaktadır. Örneğin İsviçre'de diskotek benzeri eğlence yerleri bilet kestiklerinde vergi ödeyecekleri kaygısıyla biletli girişler yerine içerdeki içki fiyatını eğlence olduğunda artırmak suretiyle eğlenceden kazanç sağladıklarından, eğlence vergisinin kapsamına içki fiyatlarını da alabilmek için her bir içki türüne bir maksimum fiyat belirlenip, bu fiyatın üzerinde satılan içkilerden eğlence vergisi tahsil edilmektedir. Ancak bunun için çok ciddi bir denetim ve bu denetim içinde idari masraflar gerekmektedir. Denetim durumunda bile içki çeşitleri değiştirilerek mekânlar bu vergiden kaçmaya çalışmaktadırlar.

Ancak ülkemizde içki ücretleri üzerinden değil, eğlence düzenlendiği gün sayısına göre günlük maktu miktarlarda vergi alınmaktadır. Bu da İsviçre'de bu vergiye getirilen eleştirilerin ülkemiz için geçerlilik taşımadığını göstermektedir. Çünkü içkiler üzerinden tek tek vergi hesaplamak aynı zamanda mekân sahipleri içinde oldukça karmaşık bir konudur ve bu konuda eğlence vergisinin çok fazla eleştiri almasına neden olmaktadır.

4- Rekabet eşitsizliği; yeniden Lozan örneğine döndüğümüzde, Lozan kantonu, İsviçre’de kantonların çoğunluğunun eğlence vergisini tamamen kaldırmış olması nedeniyle, kantonlar arası rekabetten olumsuz etkilenmektedir (Schoenenberger A. ve Mack A., 2010:93). Eğlence vergisinden elde ettiği geliri sabit tutabilmek için festivaller gibi mobil eğlence aktivitelerine birçok ek olarak sağlaması gerekir. Şimdiden büyük konserler ve Cirque du Soleil gibi büyük sirklerin Lozan’ı eğlence vergisi nedeniyle terk ettiğini söyleyebiliriz.

Yine bu durumda ülkemizde geçerli değildir çünkü mobil eğlencelere uygulanacak eğlence vergisi oranları ilden ile değişmemektedir. Sadece mobil olmayan biletle girilmeyen eğlence yerleri için alt ve üst sınırlar içinde belediyeler farklı vergi tutarları belirlenebilmektedir. Ancak bu da rekabet eşitsizliği sorununa neden olmamaktadır.

5- Verginin halk tarafından kabul edilebilirliğinin düşüyor olması; halk tarafından eğlence vergisi ödenmesinin kabulünü sağlayan etmenlerden birisi 100 yıl önce, belki eğlencenin lüks mal olarak kabul ediliyor olmasıdır ancak artık günümüzde eğlence normal mala dönüşmüştür. Aynı zamanda eskiden ahlaki açıdan da eğlenceye şüphe ile yaklaşılması söz konusuysen, günümüzde böyle bir düşünce söz konusu değildir. Bu nedenle sinema, tiyatro gibi eğlencelerin vergilendirilmesi yerine halkın hala bu anlamda vergilendirilmesini kabul edebileceği şans oyunları gibi eğlencelerin vergilendirilmesi düşünülebilir.

VI. SONUÇ

Bu çalışma ile pek bilinmeyen eğlence vergisi hakkında açıklamalarda bulunularak, tarihi gelişimi ve teorik temelleri ve de OECD ülkelerindeki durumu irdelenmeye çalışılarak, OECD ülkelerinde eğlence vergisinin kaldırılması ya da mevcut konumunu sürdürmesine ilişkin argümanlar tartışılmaya çalışılmıştır.

Eğlence vergisi başlangıçta yoksul hakkı olarak toplanan bağışlar niteliğindeki, sonradan yerel idarelerin belirli amaçlara tahsis ettiği bir eğlence vergisine dönüşmüştür. Bu verginin ihdas edilmesinde, toplum tarafından eğlencenin lüks bir mal olarak kabul edilmesi ya da o dönemdeki ahlaki kabullere göre vergilendirilmesinin uygun görülmesi büyük rol oynamıştır. Ancak günümüzde eğlence lüks maldan normal bir mala dönüşmüş ve eğlenceye ilişkin toplumun genelinde ahlaki kabullerle ilgili bir sorun da kalmamıştır.

Uygulandığı birçok ülkede kaldırılan eğlence vergisi, toplam gelirler arasında da giderek küçülen bir paya sahiptir. Az gelir getiren bu vergiye ilişkin idari masrafların çok fazla olabileceği öne sürülse de, eğlence vergisi ülkemizde halen belediyeler için iyi bir gelir kaynağı olma konumunu sürdürmektedir. Örneğin İzmir’de eğlence vergisi tahsil eden Büyükşehir Belediyesinin aynı elemanları başka vergi tahsilâtında da kullanıldığı için, bu vergiye ilişkin çok fazla bir vergi harcaması bulunmamaktadır.

Ana cadde ve meydanlar ve kendine bağlı diğer yerlerdeki eğlence faaliyetleri için Büyükşehir Belediyesi, bunun dışındaki yerlerde ise hangi belediyenin sınırları içerisinde kalıyorsa o belediye eğlence vergisini tahsil etmektedir. Ancak genelde diğer belediyeler Malmüdürlükleri vasıtasıyla sadece

sinemalar üzerinden eğlence vergisi tahsilâtı yapmaktadırlar. Biletle girilmeyen yerlerde eğlence vergisinin maktu tutarına kanunda belirlenen alt ve üst sınırlar içerisinde belediye meclislerince karar verilmektedir. Konserlerde %10 olan tutar, sürekli eğlence merkezlerinde %20 olarak uygulanmaktadır.

Herhangi bir vergi zammı düşünülmediği takdirde, ülkemizde eğlence vergisi uygulaması diğer OECD ülkelerinde tamamen kaldırılması için getirilen argümanlar yönünden değerlendirildiğinde, aynı sakıncaları taşımamaktadır. Ancak vergi ile ilgili hususlara Merkezden doğrudan karar verilmesi, yerel unsurların çok fazla kavranamamasına, bu da vergi gelirlerinin eğlence vergisi anlamında sınırlı kalmasına yol açmaktadır.

KAYNAKÇA

- ATAY, T., DEDEOĞLU, K. (2005), “Belediye Gelirleri ve Eğlence Vergisi”, *Yaklaşım Dergisi*, Nisan, Sayı: 148.
- BAYKARA, B. (2006), “Belediye Vergi Gelirlerinin Tarh Usulü”, *Vergi Dünyası*, Nisan, 296.
- Belediye Gelirleri Kanunu, 29/5/1981 tarih ve 2464 sayılı. www.hukuki.net/kanun/2464.15.text.asp, (26.06.2010)
- CNOSSEN, S. (1977), “*Excise Systems, A global Study of Selective Taxation of Goods and Services*”, The John Hopkins University Press, Baltimore.
- CNOSSEN, S. (ed.) (2005), “*Theory and Practice of Excise Taxation, Smoking, Drinking, Gambling, Polluting and Driving*”, Oxford University Press.
- Droit des pauvres - http://fr.wikipedia.org/wiki/Droit_des_pauvres, (26.06.2010).
- OECD (2010), “Statistiques des recettes publiques”, 1965-2008, Paris.
- REINHARD, E. (1924), “Die Vergnügungssteuer in der Schweiz”, Inaugural-Dissertation, Paul Haupt, Bern.
- SCHOENENBERGER, A., MACK, A. (2010), “Etude Economique Sur L’impôt Lausannois Sur Les Divertissements”, *Analyses & Etudes Economiques Eco’diagnostic*, Geneva.
- TSR (Télévision Suisse Romande), <http://www.tsr.ch/info/suisse/2514225-impot-sur-les-divertissements-suppression-balayee.html>, (26.09.2010)
- ULUSOY, A., AKDEMİR, T. (2005), “*Mahalli İdareler Teori- Uygulama- Maliye*”, Seçkin Yayıncılık A.Ş., Ankara.
- ZIEBA, M. (2009), “Full-Income and Price Elasticities of Demand in German Public Theatre”, *Journal of Cultural Economics*, 33(1), 87.

Commonalities and Differences Between Max Weber and Michael Foucault on the Theme of “Rationalization of the Body”

Öğr. Gör. Dr. Buğra ÖZER

Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, MANİSA

ABSTRACT

The main objective of this paper is to elucidate the very nature of ‘the rationalization of the body’ in regard to the convergence and divergences as envisioned in the works of Max Weber and Michael Foucault. While both of the thinkers may be deemed to be important critiques of the modernity process, their insights reveal certain commonalities as the came to deal with the rationalization of the body and individuation of the body along with differences that can be traced back to their roots in their critiques about the modernity project. In such respect, the study emphasizes that rationalization of the body has been a complex process and it italicizes that different dynamics came to redefine the body and individuate the individual along with the continuation of the process.

Key Words: Body, rationalization, rationalization of the body, Max Weber, Michel Foucault

JEL Classification: I19, I29, I39

“Bedenin Ussallaşması” Teması Üzerinde Max Weber ve Michael Foucault Arasındaki Yakınsamalar ve Farklılıklar

ÖZET

Bu çalışmanın temel hedefi çağdaş Batı felsefesinin iki önemli ismi olan Max Weber’in ve Michael Foucault’nun eserlerinde geçen ‘bedenin ussallaşması’ temasını düşünürlerin algılayış benzerlikleri ve ayrıksamalarını göz önüne alarak kavramsalı yeniden değerlendirmektir. İki felsefeci de modernite süreçlerini şiddetli olarak eleştirirken, beden in ussallaşması ve beden in kimlik belirliliğine dair görüşleri ve açılımları ortak yönlerini temel kaynağını modernite projesine olan eleştirilerden kaynaklamışlardır. Bu bakımdan, çalışma beden in ussallaşması olgusunun karmaşık bir süreç olduğunu ve bu sürecin gelişiminde bireyi belirleyen ve bedeni yeniden tanımlayan bir çok dinamiğin var olduğu olgusun altını çizmektedir.

Anahtar Kelimeler: Beden, ussallaşma, beden in ussallaşması, Max Weber, Michel Foucault

JEL Sınıflaması: I19, I29, I39

I. INTRODUCTION

This study will problematize the rationalization of the body in works of Weber and Foucault. The rationalization of the body has been a widely discussed issue in the works of both of the thinkers from different perspectives. The pursuit of the paper in this sense is to elaborate the convergences and divergences of these thinkers in relation to their interpretation of the rationalization of the body. The rationalization of the body has been an important concern for both classical and contemporary thinkers in different accounts on how liberalism came to

rationalize the body and individuate the persons. An attempt for establishment of similarities and differences between the concerning authors on different themes may at first sight appear to be a difficult task to realize. The reason for this is that Weber and Foucault are classified into different realms (Szakolcia, 1998:ii). Weber is deemed to be the founding father of sociology, a champion of value free sociology, a methodologist of objectivity and ideal types and a theorist of rationality and the rationalization process (Szakolcia, 1998:iii). Foucault, on the other hand is "considered as a post modern or post structuralist thinker, a champion of gender and sexual politics and a critic of value freedom, objectivity and rational." (Szakolcia, 1998:iv).

What I will argue in this paper is both Weber and Foucault had some commonalities as they came to deal with the rationalization of the body and individuation of the body although both of the thinkers locate themselves at quite different points. In this respect, the rationalization of the body has been a basic common theme to which both of the thinkers approached with different tunes of emphasis in their works. The rationalization of the body becomes an important element of Weber's central theme of rationality and rationalization in the Western societies that occupy the main thrust of his works whilst Foucault takes a different twist during his exposition of those links between knowledge and power in the human in the human sciences, their discourses and institutions.

The plan of this study will follow a short of sketch of how these thinkers grasp the rationalization of the body and individuation of bodies in their works, later an analysis of their commonalities and differences in their approach to the theme in question and at the final stage a concluding remarks of what insights may be gained in relation to the body and individuation of persons in the phase of liberal and capitalist development.

II. UNDERSTANDING THE RATIONALIZATION AND THE BODY

Before going through the foundations of my argumentations, it will be essential that some introductory remarks have to be made in relation to the rationalization and the very understanding of the body. In this regard, rationalization formed a central concept in the foundation of classical sociology, particularly with respect to the emphasis the discipline placed on the nature of modern Western societies. In such regard, the term rationalization is embedded with a great deal of rejection of dialectism and socio-cultural evolution. Given the perspective, rationalization is defined as the increasing role of calculation and control in social life, thereby being a trend leading to what Weber names the "iron cage" of bureaucracy.

From the Weberian perspective, Habermas comments on rationalization as such ' *What Weber depicted was not only the secularization of Western culture, but also and especially the development of modern societies from the viewpoint of rationalization. The new structures of society were marked by the differentiation of the two functionally intermeshing systems that had taken shape around the*

organizational cores of the capitalist enterprise and the bureaucratic state apparatus. Weber understood this process as the institutionalization of purposive-rational economic and administrative action. To the degree that everyday life was affected by this cultural and societal rationalization, traditional forms of life - which in the early modern period were differentiated primarily according to one's trade - were dissolved.' (Habermas, 1985:2).

In the midst of this rationalization process, reminding Shakespeare's famous saying 'you are the object of my affection', rationalization of the body refers to the fact that the human body becomes an integral part of rationalization process. Whilst one rational tendency progresses on the way to increasing the efficiency and output of the human body, a wide variety of means can be utilized in reaching this end. This may include trends towards regular exercises, dieting, increased hygiene, drugs, and an emphasis on optimal nutrition since all of these means facilitate stronger, leaner, more optimized bodies for quickly performing tasks (Foucault, 1978:cha.2-3). One other derivative of the rationalization process of the body may be realized through maintaining a certain level of physical attraction inclusive processes encompassing the combing of hair, use of a fragrance, having an appropriate haircut, and wearing certain clothes. All such elements attain calculated use that of giving off a certain impression to other individuals.

III. RATIONALIZATION OF THE BODY IN WEBER'S FRAMEWORK

The process of rationalization has been a central tenet for understanding the Weberian project whose pillars have been widely discussed in terms of its thematic unity (Turner, 1992:vii -viii). The rationalization process basically refers to practical application of knowledge to achieve a desired end. It leads to efficiency, coordination, and control over both the physical and the social environment. (Elwell, 1999) Rationalization is a process whereby it becomes the guiding principle behind bureaucracy and the increasing division of labor. The outcome of such a process leads to the unprecedented increase in both the production and distribution of goods and services (Gerth and Mills, 1994:6). It is also associated with secularization, depersonalization, and oppressive routine. (Gerth & Mills, 1994) Increasingly, human behavior is guided by observation, experiment and reason (zweckrationalitat) to master the natural and social environment to achieve a desired end (Runciman, 1991:cha.1 and cha.2) Weber's general theory of rationalization (of which bureaucratization is but a particular case) refers to increasing human mastery over the natural and social environment. (Gerth and Mills, 1994)

Actually the rationalization process affects many spheres of the society. The very process is visible even in the religious sphere whereby magic was eliminated as monotheistic religions developed along with the company of development of the science and technology. Weber argues in relation "*The great historic process in the development of religions, the elimination of magic from the*

world which had begun with the old Hebrew prophets and, in conjunction with Hellenistic scientific thought, had repudiated all magical means to salvation as superstition and sin, came here to its logical conclusion. The genuine Puritan even rejected all signs of religious ceremony at the grave and buried his nearest and dearest without song or ritual in order that no superstition, no trust in the effects of magical and sacramental forces on salvation, should creep in." (Max Weber, 1965:61). In turn, these changes in social structure have changed human character through changing values, philosophies, and beliefs. Such superstructural norms and values as individualism, efficiency, self-discipline, materialism, and calculability (all of which are subsumed under Weber's concept of *zweckrationalität*) have been encouraged by the bureaucratization process. (Runciman, 1991) Bureaucracy and rationalization rapidly replace all other forms of organization and thought. (Gerth and Mills, 1994) They form a stranglehold on all societies with specific emphasis on the Western society. (Gerth and Mills, 1994)

Several authors emphasize the paradoxical quality of this very rationalization process in the context of Western capitalist development. Turner argues rationalization has its roots at the irrational Protestant quest for salvation. Moreover, the process of rationalization becomes more problematic, when confronted with the contradictory relationship between the substantive and formal rationality at a level "*when substantive questions of values are subordinated to formal questions of logic.*" (for a more thorough discussion see Turner, 1992. preface). The further paradox becomes more apparent with the outcome of the rationalization, "*a meaningless world which lacks in moral directions and which is dominated by a bureaucratic structure.*" (Gerth and Mills, 1991:123). The disenchantment of the world and the iron cages of the modernity bring forth such a social evolution where Weber argues "*No one knows who will live in this cage in the future, or whether at the end of this tremendous development entirely new prophets will arise, or there will be a great rebirth of old ideas and ideals or, if neither, mechanized petrification embellished with a sort of convulsive self-importance. For of the last stage of this cultural development, it might well be truly said: 'Specialists without spirit, sensualists without heart; this nullity imagines that it has obtained a level of civilization never before achieved.'*" (Gerth and Mills, 1994: 123-124)

In this general framework as given above, I will now turn to locate how human bodies came to be rationalized and humans happen to be individuated. Especially Weber's work of "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism" is a starting point for this discussion. The work gives a detailed account of origins, nature and effects of rationalization process in the Western society. Weber describes this development such that a culture of reason, stability, coherence, and discipline and world mastery was brought up by the Calvinist quest for salvational security. Weber describes the change such that "*A man does not 'by nature' wish to earn more and more money, but simply to live as he is accustomed to live and to earn as much as is necessary for that purpose. Wherever modern capitalism*

has begun its work of increasing the productivity of human labor by increasing its intensity, it has encountered the immensely stubborn resistance of this leading trait of pre-capitalistic labor."(Max Weber, 1965:60). This gradual process in turn cut the cord that linked the individual to the institutions of the religious institutions and contributes to the development of a new kind of possessive individualism *"bringing about the legitimation of money and emphasizing a new culture dedicated to the work and transformation of human's environment."* (Turner, 1992:13). The management of the body came to require the men (and the other women too) organize themselves in a strict fashion. In relation to this Weber explains *"Waste of time is thus the first and in principle the deadliest of sins. The span of human life is infinitely short and precious to make sure of one's own election. Loss of time through sociability, idle talk, luxury, even more sleep than is necessary for health . . . is worthy of absolute moral condemnation . . . [Time] is infinitely valuable because every hour lost is lost to labor for the glory of God. Thus inactive contemplation is also valueless, or even directly reprehensible if it is at the expense of one's daily work. For it is less pleasing to God than the active performance of His will in a calling."*(Max Weber, 1965:157).

Moreover, Protestantism undermined the particularistic relations of the family; in turn kinship ties were also underemphasized in exchange for a new conception of the political system. The study also asserts that Reformation becomes a landmark event that acts as a catalyst that transformed the urban Western culture. (Turner, 1992) This also stimulated a new kind of rationality characteristic of the urban bourgeoisie, spreading to all classes and groups in Western civilization. (Turner, 1992) In one sense capitalism becomes in Weber's own words *"an immense cosmos into which the individual is born, and which presents itself to him, at least as an individual, in so far as he is involved in the system of market relationships, to conform to capitalist rules of action."* (Gerth and Mills, 1994 & Max Weber, 1965:47-48).

There are several authors that linked this transformation to a process of the rationalization of the body. Turner for example argues that Weber's discussion of such a transformation can be attributed a process where there emerges a particular form of consciousness and where there emerges new forms of discipline which regulate and organize the energies of the body. Furthermore, Turner continues *"the rationalization of the body in terms of disciplining of energies and an amplification of needs is thus an underlying theme of Weber's narrative of capitalist development."*(Turner, 1992:118). It is here important to realize Weber elaborates on a general macro picture where I will argue the rationalization of the body is a smaller detail in the whole picture. In fact, Weber locates modern disciplining mechanisms' origins in the monasteries and the armies. (Turner, 1992) At several instances in Weber's works, Weber notes how the military and monasteries (which devised an overall controlling mechanism via religion on the individual's dieting habits and control on the sexual desires, all mundane in nature) provide a total control of environment (Turner, 1992 and Gerth and Mills, 1994). Especially he notes that military was the foremost

important institution that molded large numbers of men into a disciplined unit by personal discipline and bureaucratic demand systems. (Gerth and Mills, 1994 and Turner, 1992) Turner here remarks that rationalization of the body intensifies as the militarism and religion are united in a single context. (Turner, 1992)

What basically happens in the modern societies is these communities shift their emphasis on those controls targeting the internal structure of emotions to ordering of control to a different control scheme of controlling the outer surfaces of the body considered in a secular framework as sources of desirable feeling and personal significance (Turner, 1992:115-138). In this sense Turner argues the strength of Weber's sociology of capitalism such that it enables us to understand the rationalization processes in modern society and locating the changes regarding the transformation of position of the human body. However the basic concern, whilst Weber was analyzing these changes regarding the rationalization of the body, was primarily the changes in knowledge and consciousness (Turner, 1992:115-138). The general rationalization of the body in Weber's account may sum up such that controlling mechanism that laid emphasis on the control of the mind in the feudal times switch to those new mechanisms that concentrate onto the outer surface of the body. This means that the body is no longer a part of the religious culture rather the rationalization of the body brings forth a process of incorporation of the body into scientific discourses especially via medicalization (Turner, 1992:115-138).

IV. RATIONALIZATION OF THE BODY: FOUCAULT

Foucault is more concerned with the genealogy of things and genealogy. The rationalization of the body has to be evaluated in this general framework. Genealogy is an attempt to reveal discourse at the moment it appears in history as a system of constraints. This leads him to analyze literary, biological, medical religious and ethical bodies of knowledge (Rabinow, 1984:03-29). Knowledge becomes an area between opinion and scientific knowledge. The genealogy also compels Foucault to locate how different kinds of knowledge might relate to—for example-- the discourses on heredity and sexuality (Rabinow, 1984:03-29). This method leads him to study the effects of discourses claiming to be scientific like sociology and medicine and practices like the penal system and schooling as they first they appear. The embodiment of the knowledge is not in only theoretical texts or experimental instruments. It is also in the whole body of practices and institutions. (Foucault, 1972-1977) History becomes in this respect for Foucault nothing but depersonalized and formed complex relations and rules—discursive formations. (Foucault 1972-1977) and Turner 1992) Genealogy allows for historical change and it is not bothered with finding a truth to history or describing neutral archeological structures of knowledge but is interested in history will to power (Horrocks, 1997:iv).

Foucault realizes a new different point that man emerges "*as the product of a new set of discourse of the body and populations.*" (Rabinow, 1984) In the very genealogy of things the human body and the human population simply

become objects of a series of natural sciences. (Turner, 1992) The new objectification of the human body, according to Turner, “*expressed a more detailed and differentiated treatment of the body as one component of a process of cultural rationalization.*” (Rabinow, 1984:29). Foucault argues that man’s emerging out of a new set of discourse of the population and the body became more apparent just after the French Revolution and the rapid urbanization that started by the end of the eighteenth century and the nineteenth century on. (Rabinow, 1984 and Turner, 1992)

In such regard, contemporary political theory and philosophy has vested an in interest in the perception of the body as posited in the language. In other words, according the contemporary feminist thinker, Judith Butler, humans do posit a body prior to language. Yet the very understanding of the act of positing itself is always made within language, and is consequently only an effect of language (Butler, 1993:5).

Therefore, whatever all intents and purposes be, the body becomes nothing other than language, a fiction or fantasy (Butler, 1993: 5). Butler explains: “For something to be constructed, according to this view of construction, is for it to be created and determined through that process” (Butler, 1993: 6)

At Foucault’s famous work, “Discipline and Punish”, the picture of the rationalization of the body becomes clearer. The study is a genealogy of the soul and the body in the political, judicial and scientific fields. (Rabinow, 1984 and Foucault, 1977) Particularly, the study focuses on the punishment above all power over and within the body. Foucault also states that power relations have an immediate hold upon the body. (Foucault, 1977) He adds that these relations of power invest it, mark it train it, torture it, force it to carry out tasks, to perform ceremonies to emit signs. “*The more organized or technically thought out knowledge becomes, the closer we get to a political technology of the body.*”(Horrocks, 1997) Foucault extends his argument as he shows the development of human sciences as ever-expanding knowledge of men. This very knowledge was supposed to deal with problems regarding the labor, exchange and language (Rabinow, 1984:03-29).

New disciplines such as penology, criminology, demography and social medicine were clear indications of the development of panopticism, which refers to the pursuit of keeping a total control of human environment. (Turner, 1992 and Foucault, 1970) Like Benthamian panopticon the subjects under surveillance never realize when they come to be watched and so effectively police themselves. This process is a location of bodies in space in relation to each other. (Horrocks, 1997) The modern penitentiaries were the perfect examples by which societies came to scientifically manage the socially unacceptables with the very identical understanding of panopticism towards more efficient and “*the utility of correctly managed bodies.*” (Turner, 1992). In Foucault’s account of panopticonism, the late eighteenth century also witnesses “*the development of an organized police apparatus, statistical information on the population, an increasing wealth and*

moral value imposed on property relations placed everyday behavior under surveillance." (Horrocks, 1997:115-120). The punitive city and coercive institution commenced to be in charge after all. This development signified "*the birth of carceral society whose object is not to punish less but to punish or correct better—everywhere*" (Horrocks, 1997:100-150).

It is also important that Foucault notes how the architectural designs were also used to deal with the space, which could facilitate the mental re-education. (Turner, 1992 and Foucault, 1965) The rationalization of the body is also related to the normalization of the body certain criteria. The carceral society and its sciences in this respect ensure that judges of normality are omni present. Foucault explains "*the carceral network constituted one of the armatures of the power/knowledge that has made the human sciences historically possible. Knowable man (soul, individuality, consciousness, conduct, etc) is the object/effect of this analytical investment of this domination/observation.*" (Horrocks, 1997 and Foucault, 1977:305). As Turner points out "*We could argue that these principles of institutional development and reform sought a re-education of the mind via the discipline and organization of bodies into a regime that sought to maximize efficiency and surveillance through the application of new forms of knowledge and belief.*" (Turner, 1992:126).

IV. PARALLEL LINES AND DIVERGENCES BETWEEN FOUCAULT AND WEBER ON THE RATIONALIZATION OF THE BODY

The very analysis of Weber's rationalization and the bureaucracy at one hand, and Foucault's analysis of powers on the disciplinary techniques and panopticism on the other hand have been deemed to be parallel analysis in the point of rationalization of the body. But why is this really an important point of similarity or parallelism? I will come back to this very important question in a short while. In relation to this initial Turner argues both of the thinkers, Weber and Foucault locate the origins of the modern rational body practices in the monasteries and the army. According to both of the thinkers the disciplining practices of the body respectively follow their spread through the factory, the hospital and finally home.

While Turner attracts our attention into the paradox of Weberian rationalization process, he points out Weberian rationalization process has its roots at the irrational Calvinian quest for salvational rationality. Meanwhile, Foucault also shows those effects of religious practices on long-term secular arrangements regarding the rationalization of the body like Weber does. (Rabinow, 1984 and Turner, 1992) But let us pause here and come back to the question that I posed several lines ago. More essentially, the way that both authors envisage the modernity should be discussed here to comprehend the *raison d'être* of the very similarity between these people on their views regarding the rationalization of the body.

In fact, both Weber and Foucault have a very pessimist picture of modernity. For Weber, the modernity is an ideal repudiated in it as an end. Welmer notes in relation to this *“Rationalization... for Weber on the one hand signifies for a set of interrelated tendencies operating on various levels (or in various subsystems) and pointing towards increasing formalization, instrumentalization and bureaucratization according to an internal systemic logic or necessity. These tendencies point toward to a society in which the European ideal of the autonomous individual becomes more and more anachronism and in which the symbolic structures which once supported the formation of autonomous individuals and the leading of a meaningful have disintegrated into a pluralism of privatized value choices, therefore, in which the autonomous individual, the creation and discovery of modern European History is likely to disappear or to merely survive at the fringes of the depersonalized system”*(Welmer, 1988:134).

Meanwhile, Foucault is of the idea that a critical way of seeing the enlightenment project such that we must ask what we are and analyze historically the limits imposed upon us so that we may transgress them. In this sense Foucault renounces the quest for truth and plumps for a critical engagement with the present. (Rabinow, 1984). Foucault claims that the modernity simply possesses this very desperate eagerness to imagine it. This imagination however brings a different kind of thing than it is. Foucault’s conclusion follows that the relation to the self should therefore be one of creative and Nietzsche an activity of giving style to one’s strengths and weaknesses and not trying to reveal a “true” self. The proposition of Foucault simply follows that “we know reality only via our representations of reality.” (Yeatman, 1984:30). These representations are necessarily multiple, based on differences arising out of differences in the positioning of knowing subjects in relation to the historicity of interconnected relationships of domination and contestation (Yeatman, 1984:30-32).

Apparently, as given for Nietzschean influence¹ on Foucault, Szokolcia suggests that Weber had also Nietzschean influence that affected the way that Weber considered the modernity. It is this influence that compelled Weber to have this negative and pessimist picture of the modernity. Turner again directs our attention how both of Weber’s and Foucault’s accounts are allegedly skeptical of the “rational reform and scientific development.” Turner also draws another commonality between Weber and Foucault from Barry Smart’s study in their terms “iron cages” and “carceral society” respectively. However Turner differentiates the way that these thinkers put forth these concepts. Turner states that Smart’s notice follows Weberian account of rationalization process is

¹ Nietzsche argues that “it was inconceivable to imagine that history will move towards a whole or reveal a total truth, In this sense it could pertain to the fundamental nature of existence that a complete nature of truth would destroy one”(Horrocks, 1997) Horrocks evaluates this such that “... [t]his presents a break with the Hegelian thought that History leads us to Absolute and total knowledge. This places reason in doubt.” He adds “Hegel’s dialectic which moves towards complete of knowledge is undone by Nietzsche.”(Horrocks, 1997)

inevitable development of rational culture, which humans cannot resist. In contrast, Foucault's histories of disciplines are open ended and contingent based. However, a commonality that was raised by Turner and Szakolcia Weber also like Foucault was against the mono-causal definition of the historical development. (Szakolcia, 1998) In the Weberian approach the contingent view of historical outcomes as the consequences of struggle and resistance was also significant.

Foucault always reserves the point that humans can always resist to the course of these discipline mechanisms. (Turner, 1992). Despite Foucault's resistance possibility versus the disciplinary mechanisms, Foucault does not offer us an adequate theory of such practices and knowledge. (Turner, 1992). The problem that Turner raises in relation to Foucault's location upon this matter is simply the point that he "*appears to be firmly within a deterministic structuralist position hereby the knowledgability and agency of individuals are firmly denied and precluded.*" (Turner, 1992:129). A second problem that also appears according to Turner in Foucauldian perspective (which is also a concern for Szakolcia) is such that Foucault does not differentiate relation between the discursive and non-discursive institutions and practices.

VI. CONCLUDING REMARKS

This study attempted to show the convergent and divergent lines in relation to what Weber and Foucault had to say for the rationalization of the body. There remain several potential problem or those points that I would call discussion points -- which would hopefully bring a better scrutiny to these different accounts of the thinkers. Several authors like Turner evaluated the Weber's account on the rationalization of the West as "Orientalist discourse".

There are two reasons for this critique. First, Weber has presented the reasoning of such an approach follows rationalization as "*a teleological² and irreversible process in western culture.*" (Turner, 1992:130). Second, he overemphasized the uniqueness of the West thereby creating "an unbridgeable dichotomy between the oriental and the occidental civilizations."³(Turner, 1992:130). There are other problems that Turner raises again in relation to the Weberian account on the question how capitalism and Protestantism combined could happen to give the way to rationalization process. He cautions that coming from the Weberian logic, the Protestantism could be arguably giving way to the development of capitalism, which all complicates the picture of rationalization in the Western society. The third question for the Weber according to Turner becomes the real source of the rationalization process as a whole, whether the

² Both Turner and Szakolcia put that such a kind of teleological discourse was also visible to some part in the Foucauldian analysis as he comes to explore the dynamics behind those disciplinary techniques development in the late eighteenth century on.

³ In relation to these Orientalist discourse of Weber, I will argue that Foucault's analysis is also based solely on the Western liberal development and I am not really sure to which extent we can have a clear view of the processes of the rationalization of the body in the so called Orient. Of course, Foucault's method of inquiry seems to be less-limiting than the Weberian framework

rationalization process is due to an unfolding and irresistible logic or whether it is due to a struggling process between varieties of socio-economic dynamics. In contrast, as already mentioned the basic problem for Foucault is the knowledgability and agency of individuals in his framework.

I will, however, argue that such a critique has insights but Foucault happens to give accounts of struggle of resistance versus these mechanisms. In fact these struggles belong to those weak individuals who happen to be dominated by discourses that produce them like the anti-hero Pierre Rivera's example. (Horrocks, 1997 and Rabinow, 1984) Turner also criticizes Foucault that he does not provide more grounds for accepting histories as a struggle of discourses as in some way authoritative or legitimate. Final critiques on Foucault's works on the rationalization of the body that most of his works have been demographics-centric and rely solely on the term population, which may be easily adapted to the conventional views of the society. (Turner, 1992).

To sum up: Foucault and Weber actually attempted to grasp a picture of the rationalization of the body, which has been an important part of the liberal-capitalist in the Western Europe. Their commonalities on the rationalization of the body show that the very process of the rationalization of the body has been a complex process after all in the context of the liberal development of Western Societies. The rationalization of the body shows that different dynamics came to redefine the body and individuate the individual as the process continued. In fact, the very redefinition of the body as we can see, is an ongoing process where a good example may be our bombardment by the media on the beauty and good looking criteria which is a complementary of "the rationalization of the body" in part.

BIBLIOGRAPHY

- Butler Judith. (1993) *Bodies that matter: on the discursive limits of "sex"* New York: Routledge
- Elwell, Frank W. (1999) *Industrializing America: Understanding Contemporary Society through Classical Sociological Analysis*. West Port, Connecticut: Praeger
- Foucault, Michel (1965) *Madness and Civilization* translated by Richard Howard New York: Random House Inc.
- Foucault, Michel (1970) *The Order of Things: an Archeology of Human Sciences* translated by Alan Sheridan-Smith. New York: Random House Inc.
- Foucault, Michel. (1977) *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*, translated by Alan Sheridan New York: Pantheon Books
- Foucault, Michel. (1978) *The History of Sexuality, Volume I: An Introduction*, translated by Robert Hurley (1978) New York: Random House Inc.
- Foucault, Michel. *Power/Knowledge: Selected Interviews and Other Writings, 1972-1977* edited by Colin Gordon New York: Pantheon Books
- Habermas, Jürgen.(1985) *The Philosophical Discourse of Modernity*, Polity Press
- Horrocks, Chris and Jevtic, Zoran. (1997) *Foucault for Beginners* London: Penguin Books
- Rabinow, Paul ed. (1984) *The Foucault Reader* New York: Pantheon Books and Publications.
- Runciman, W.G. edition. (1991) *Weber: Selections in Translation* Translated by Eric Matthews Cambridge: Cambridge University Press.
- Szakolcia, Arpad. (1998) *Max Weber and Michel Foucault Parallel Life-works Routledge Studies in Social and Political Thought* London: Routledge
- Turner, Bryan S. (1992) *Max Weber: From History to Modernity* London: Routledge

*B. Özer / Commonalities and Differences Between Max Weber and Michael Foucault
on the Theme of "Rationalization of the Body"*

- Weber, Max. (1958) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, T. Parsons, trans. New York: Scribners,
- Weber, Max. (1994) *From Max Weber*. Translated and edited by H. H. Gerth and C. Wright Mills. New York: Galaxy.
- Welmer, Albert (1985) *Reason Utopia and the Dialectic of Enlightenment* in Richard J. Bernstein edition. (1985) *Habermas and Modernity*. Cambridge Massachusetts: The MIT Press
- Yeatman, Anna. (1994) *Post-Modern Revisionings of the Political* London: Routledge

İklim Değişikliği ile Mücadelede Yerel Yönetimlerin Rolü: Seattle Örneği

Dr. Ceren UYSAL OĞUZ

Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası İlişkiler Bölümü, ANTALYA

ÖZET

İklim değişikliği ile mücadelede önemli bir girişim olan Kyoto Protokolü, ABD tarafından henüz onaylanmamıştır. Ancak birçok eyalet ve kent yönetimi federal hükümetin aksine sera gazı emisyonlarını azaltmak amacıyla birtakım politikaları uygulamaya karar vermişlerdir. Bu çalışmada Seattle Belediye Başkanı Greg Nickels'in başlattığı Seattle İklim Eylem Planı ve ilgili girişimler incelenmiştir.

Anahtar Sözcükler: İklim Değişikliği, Kyoto Protokolü, Yerel Yönetimler, Seattle.

Jel Sınıflaması: H70, Q54

The Role of Local Governments in Fighting with Climate Change: The Example of Seattle

ABSTRACT

Even though the Kyoto Protocol has not been ratified by the US administration, some states and local administrations in the United States have decided to reduce their cities' greenhouse gas emissions in order to fight with the climate change. Seattle Climate Action Plan launched by Mayor Greg Nickels and related policies are examples of such initiatives.

Key Words: Climate Change, Kyoto Protocol, Local Governments, Seattle.

Jel Classification: H70, Q54

GİRİŞ

Bilim insanlarının uzun yıllar süren araştırmaları sonucunda yerkürenin geleceği açısından önemli tehditler içeren iklim değişikliği konusu, artık küresel bir sorun olarak ülkelerin gündeminde üst sıralarda yer almaktadır. Sanayi devriminden beri, fosil yakıt kullanımı, tarım, ormansızlaşma, sanayi süreçleri gibi insan etkinlikleri ve kentleşme sera gazlarının atmosferdeki birikiminde hızlı bir artışa neden olmuştur. Doğal sera etkisinin kuvvetlenmesi ile birlikte yeryüzündeki ve atmosferin alt bölümlerindeki sıcaklık artışı küresel ısınmaya yol açmaktadır (Türkeş, 2008:30). Karşılaştırılabilir zaman dilimlerinde gözlenen doğal iklim değişikliğinin yanı sıra, doğrudan veya dolaylı olarak küresel atmosferin bileşimini bozan insan faaliyetleri sonucu oluşan iklim değişikliği (Arıkan, 2006:9) ile ortaya çıkan küresel, ulusal, bölgesel ve yerel sorunlar yalnızca ekolojik değil; ekonomik, toplumsal, siyasal boyutlar da içermektedir. Örneğin, aşırı hava olaylarının giderek daha sık görülmesi, buzulların erime hızındaki artış, deniz seviyesinin yükselmesi, dünyanın farklı bölgelerinde yaşanan kuraklık ve sel baskınları sonucunda tarım üretiminin olumsuz etkilenmesi, salgın hastalıkların artması, su kaynakları konusunda çatışmaların ortaya çıkması, kitlesel nüfus hareketlerinin ülkelerin güvenliklerini tehdit eder

boyutlara ulaşması söz konusu olabilecektir (Kadıoğlu, 2007:333). Sanayi devrimi ve sonrasında, insan kaynaklı sera gazı emisyonlarının atmosferdeki hızlı artışından büyük ölçüde gelişmiş ülkeler sorumludur. Bu nedenle iklim değişikliğini önlemek ya da uyum çalışmalarını gerçekleştirmek için gereken finansmanı sağlamada, teknolojik altyapıya ve ekonomik güce sahip gelişmiş ülkelerin yükümlülük alması gerekmektedir. Bu ülkelerin başında da Amerika Birleşik Devletleri gelmektedir.

İklim değişikliği ile mücadele için oluşturulan uluslararası mekanizma iki temel belge ortaya çıkarmıştır. Bunlardan, Mart 1994'te yürürlüğe giren Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin (BMİDÇS) amacı, atmosferdeki insan kaynaklı sera gazı emisyonlarının küresel iklim sistemi üzerindeki tehlikeli etkisini önleyecek bir düzeyde durdurulmasını sağlamaktır. Sözleşmenin 3. maddesinde yer verilen küresel iklimi korumaya ve sera gazı emisyonlarını azaltmaya yönelik genel ilkelere göre, tarafların eşitlik temelinde, ortak ancak farklılaştırılmış sorumluluklarına ve kapasitelerine uygun olarak iklim sistemini korumaları esastır. Bu çerçevede, gelişmiş ülkelerin iklim değişikliği ile mücadelede öncülük etmesi gerektiği vurgulanmıştır (United Nations, 1992).

Aralık 1997'de Japonya'nın Kyoto kentinde toplanan Taraflar Konferansı'nda, 2008–2012 döneminin sonunda gelişmiş ülkelerin sera gazı emisyonlarını toplam %5 oranında azaltmasını öngören Protokol üzerinde anlaşmaya varılmıştır. Mart 1998'de imzaya açılan Kyoto Protokolü'nün yürürlüğe girmesi için 1990 yılındaki toplam karbondioksit emisyonunun en az %55'inden sorumlu, sanayileşmiş ülkelerin de içinde bulunacağı en az 55 ülkenin Protokolü onaylaması gerekiyordu. Uzun süren görüşmeler ve tartışmalar sonucunda Protokol, Avrupa Birliği dahil 140 ülkenin imza ve onayıyla Şubat 2005'te yürürlüğe girmiştir.

Uzun yıllar sera gazı emisyonunda ilk sırada yer alan Amerika Birleşik Devletleri Kyoto Protokolü'nü henüz onaylamamıştır. Ancak sorunun önemi iklim değişikliğinin ABD'de, federal düzeyde olmasa da kent ve eyalet yönetimleri tarafından ele alınmasına yol açmıştır. Bu durumun örneklerinden biri, Seattle Belediye Başkanı Greg Nickels tarafından hazırlatılan ve 2012 yılına kadar kentin sera gazı emisyonunun Kyoto Protokolü'yle uyumlu olarak 1990 düzeyinin %7 altına çekilmesini öngören "İklim Eylem Planı"dır (*Climate Action Plan*). Yine Nickels'in girişimiyle ortaya çıkan "Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması'nı (*U.S. Mayors Climate Protection Agreement*) imzalayan birçok belediye başkanı, kentlerinde sera gazı emisyonlarını hedeflenen düzeye indirmeyi taahhüt etmişlerdir. Çalışmada ele alınan bu örneklerin, yerel yönetimlerin iklim değişikliği ile mücadele konusundaki rolüne ışık tutması amaçlanmaktadır.

I- AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ VE KYOTO PROTOKOLÜ

Amerika Birleşik Devletleri'nin, sahip olduğu ekonomik ve siyasal güç nedeniyle uluslararası çevre koruma anlaşmalarının hazırlanmasında ve uygulanmasında önemli bir aktör olma potansiyeli söz konusudur. Ancak çokuluslu şirketlerin sınıraşan ekonomik ilişkileri, ABD'nin iklim değişikliği sorununda olduğu gibi kimi uluslararası çevre politikalarının müzakere sürecinde fiili bir veto yetkisine sahip olduğu yorumuna da yol açmaktadır (Falkner, 2001:157-158).

Kyoto Protokolü müzakere sürecini, dönemin Başkan Yardımcısı Al Gore'un da katılımıyla yürüten Clinton yönetimi, Kasım 1998'de Protokolü imzalamış ancak onay için Senato'ya sunmamıştır. Senato, 1997'de Kyoto Protokolü'nün sonuçlandırılmasından kısa bir süre önce Amerikan ekonomisine zarar verecek ve gelişmekte olan ülkelerin emisyon indirim yükümlülüklerine tam olarak katılımını sağlamayacak bir protokole onay verilmeyeceğini açıklayan Byrd-Hagel Kararı'nı kabul etmiştir (Sprinz ve Weiss, 2001:78). ABD'nin Kyoto Protokolü'nü onaylamaktan kaçınmasının gerekçesi, öngörülen yükümlülükler karbon yutaklarını¹ da hesaba katarak ve özellikle gelişmekte olan ülkelerle emisyon ticareti yaparak ulaşmak isteğinin müzakere sürecinde kabul görmemesidir. Ekonomisi ve yurttaşlarının yaşam alışkanlıkları büyük ölçüde fosil yakıt tüketimine dayanan ABD'nin, Kyoto hedeflerine ulaşabilmesi için, Protokolün ilk yükümlülük dönemi olan 2008–2012 sonunda emisyonunu 2012 için tahmin edilen düzeyin %35 altına indirmesi gerekecekti. ABD yönetimi, ülkede kullanılan ileri teknoloji nedeniyle, enerji üretiminde sağlanacak etkinliğin maliyetinin yüksek olacağını, bunun yerine gelişmekte olan ülkelerde emisyon indirimleri sağlamanın çok daha ucuza mal olacağını ileri sürerek, Kyoto Protokolü'nün “karbon ticareti”, “temiz kalkınma mekanizması” ve “ortak uygulama” esneklik mekanizmalarının sınırsız kullanımını savunmaktaydı (Ulueren, 2001; Murphy, 2001:647).

2001'de göreve gelen George W. Bush yönetimine göre Kyoto Protokolü, ABD ekonomisine kabul edilemeyecek yükler getiren ve gelişmekte olan ülkeler sorumluluk almadığı için işlevsel olmayan bir anlaşmaydı. Bu gelişmeler sonucunda iklim değişikliğiyle mücadelede bağlayıcı uluslararası bir anlaşma yerine bilimsel araştırma ve teknolojik gelişmeye ağırlık verilmesini savunan ABD yönetimi, küresel ısınma ile mücadele yükümlülüğünü sadece gelişmiş ülkelere getirdiği, başta Çin ve Hindistan olmak üzere gelişmekte olan ülkeleri söz konusu yükümlülüğe ortak kılmadığı gerekçesi ile Mart 2001'de Kyoto sürecinden çekildiğini ilan etmiştir (Schreurs, 2004:208). Kyoto Protokolü'nü onaylamayı reddeden George W. Bush yönetimine göre, gelişmekte olan ülkelerin de sera gazı emisyonları hızla artmaktadır ve onları dışlayan bir iklim rejiminin

¹ BMİDÇS'de, bir sera gazını ya da bunlara kaynaklık eden maddeleri atmosferden uzaklaştıran herhangi bir süreç, işlem, faaliyet ya da mekanizma yutak olarak adlandırılmaktadır. Örneğin, fotosentez yoluyla karbondioksit uzaklaştıran ormanlar ve bitkiler başlıca yutakları oluştururlar.

etkili olması söz konusu değildir. Bunun yanı sıra, ABD tarafından uzun vadeli bir sorun olarak görülen iklim değişikliğinin önlenemeyeceği, bu konunun insanların adaptasyonu ve teknolojik yenilikler çerçevesinde ele alınması gerektiği de ifade edilmektedir (Faure ve Vig, 2004:358).

4 Kasım 2008'de gerçekleşen seçim sonucunda ABD Başkanı seçilen Barack Obama ise henüz senatörken, fosil yakıtı bağımlı ABD ekonomisinin çevre üzerindeki etkisine değinmiş, Beyaz Saray dışında neredeyse her bilim insanının iklim değişikliğinin gerçek ve ciddi bir sorun olduğuna ve süregiden karbondioksit emisyonları nedeniyle bu sürecin hızlandığına dair uyarılarını dile getirmiştir. Bush yönetiminin enerji politikalarını; büyük petrol şirketlerine verilen sübvansiyon ve petrol arama alanlarını genişletirken alternatif enerji kaynaklarına yapılan sembolik yatırımlar nedeniyle eleştiren Obama, ABD'nin dünya petrol rezervlerinin %3'üne sahip olduğu halde dünya petrolünün %25'ini kullandığını ifade etmektedir. Seçim kampanyasında ABD'nin sera gazı emisyonlarını 2020'de %15; 2050'de ise %80 oranında azaltması gerektiğini açıklayan Obama, elektriğin 2012'de %10; 2025'te ise %25 oranında yenilenebilir kaynaklardan sağlanması hedefini de vurgulamıştır. Ciddi bir ekonomik krizle karşı karşıya bulunan ülkede, yenilenebilir enerji kaynaklarına yapılacak yatırımlarla yeni iş sahaları yaratılması; yabancı petrole olan bağımlılığın temiz enerji alternatifleriyle azaltılması; gelecek on yıl içerisinde alternatif yakıtlara 150 milyar dolar yatırım yapılması; kamu binalarına güneş panelleri yerleştirilmesi; ev ve işyerlerinin enerji verimliliği için teknolojik olarak yenilenmesi çalışmalarına kredi sağlanması; toplu taşıma projelerinin güçlendirilmesi gibi adımlar da beklentiler arasında yer almaktadır (Obama, 2006:168-169; Goldenberg, 2009). Ancak Aralık 2009'da gerçekleşen Kopenhag Konferansı'nda ABD, Kyoto sonrası dönem için uluslararası alanda yükümlülük üstlenmekten yine kaçınmıştır.

Öte yandan, konunun önemi ve uluslararası kamuoyunun tepkisi, iklim değişikliğinin ABD'de özellikle Bush yönetimi döneminde federal düzeyde olmasa da kent ve eyalet yönetimleri tarafından ele alınmasına yol açmıştır. Örneğin Rabe (2002), yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı ya da sera gazı emisyon miktarlarının zorunlu bildirim gibi federal düzeyde tartışmalı olan birçok uygulamanın, kimi eyaletler tarafından kabul edilmiş olduğunu ifade etmektedir. İklim değişikliği ile mücadele konusunda eyalet ve kent yönetimlerinin federal hükümetten daha etkin ve yaratıcı bir şekilde çalışmasının temelinde; elektrik, su, doğal gaz, ulaşım, hava kalitesi ve katı atık yönetimi gibi sera gazı emisyonunu doğrudan etkileyen hizmetlerin sunumu ve denetiminde yerel yönetimlerin daha fazla söz sahibi olması yatmaktadır (DiPeso, 2004:112). Bu yaklaşımın önemli örneklerinden birisi, Seattle Belediye Başkanı Greg Nickels'in Şubat 2005'te başlattığı iklim değişikliği ile mücadele girişimidir.

II- SEATTLE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELE GİRİŞİMİ

Amerika Birleşik Devletleri'nin kuzeybatısında, Pasifik Okyanusu kıyısında ve Kanada sınırında yer alan Washington Eyaleti'nin en önemli ticaret,

endüstri, balıkçılık, turizm ve sanat merkezlerinden biri olan Seattle kenti ve genel olarak Kuzeybatı Pasifik Bölgesi için iklim değişikliği; kışın sel baskınları, yazın kuraklık, artan orman yangınları, eriyen buzullar ve azalan kar örtüsü anlamına gelmektedir. Enerji ve sağlık harcamalarında artış, somon miktarında azalma, tarım üretiminde düşüş, doğal afetlerin ve orman yangınlarının yol açacağı maddi zarar temel ekonomik etkiler olarak belirlenmiştir (Niemi vd., 2009). Bölge ve kent ekonomisinin yanı sıra, insanların yaşam kalitesinin de iklim değişikliğinden olumsuz yönde etkileneceği öngörülmektedir. Bu nedenle 2005 yılında Seattle Belediye Başkanı Greg Nickels, kentin sera gazı emisyonunun Kyoto Protokolü'nde kabul edilen %7 oranında azaltılmasını hedefleyen bir girişim olan İklim Eylem Planı (*Climate Action Plan*) girişimini başlatmıştır.

İklim Eylem Planı'nın hazırlık çalışmaları Yeşil Kurdele Komisyonu (*Green Ribbon Commission*) tarafından gerçekleştirilmiş ve Komisyonun raporu Eylem Planı'nın temelini oluşturmuştur. Bu çalışmaların yanı sıra; özel sektörü, kamu kurumlarıyla birlikte sürece dahil eden Seattle İklim Ortaklığı (*Seattle Climate Partnership*) ve ABD'deki diğer kentlerin belediye başkanlarını da benzer emisyon indirim hedefleri gerçekleştirmeye davet eden Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması (*U.S. Mayors Climate Protection Agreement*) da yerel yönetimlerin iklim değişikliği ile mücadelede üstlendikleri role örnek oluşturmaktadır.

A- Yeşil Kurdele Komisyonu

Şubat 2005'te Seattle Belediye Başkanı Greg Nickels tarafından kurulan ve kentin önde gelen özel sektör, kamu yönetimi ve sivil toplum temsilcilerinin görev aldığı Yeşil Kurdele Komisyonu'nun amacı; Belediye Başkanı'na iklim değişikliğiyle mücadelede Seattle kentine uluslararası liderlik sağlayacak politika ve programlar önerirken, yurttaşların yaşam kalitesini de yükseltmek olarak ifade edilmiştir (Green Ribbon Commission, 2005).

İklim Eylem Planı için hazırlık komisyonu niteliği taşıyan Yeşil Kurdele Komisyonu, Mart–Aralık 2005 tarihleri arasında gerçekleştirdiği toplantılar sonucunda, çeşitli alanlarda uzmanlardan oluşan çalışma gruplarının verilerini de değerlendirerek bir rapor hazırlamıştır. Ölçüm (*Metrics*) Alt Komitesi, kentin küresel ısınmaya katkısının ölçülmesi için gereken verilerin belirlenmesiyle görevlendirilmiştir. Kentin 2002 yılında hazırlanan ilk sera gazı emisyon envanterini temel gösterge olarak alan alt komite; kişi başı enerji kullanımı, araçların kat ettiği mil, geri dönüşüm programının emisyon indirimine etkisi gibi konularda da veri toplamıştır. Enerji Alt Komitesi, enerji sektöründen kaynaklanan emisyonların azaltılması için faaliyet planı ve stratejiler hazırlarken, Ulaşım Alt Komitesi ve Taşımacılık Alt Komitesi aynı çalışmayı bu alanlardan kaynaklanan emisyonlar için gerçekleştirmiştir. Eğitim Alt Komitesi ise, kent halkının sera gazı emisyonunun azaltılmasında daha fazla rol oynaması için etkili eğitim programları ve sosyal dayanışma stratejileri belirlemekle görevlendirilmiştir (Green Ribbon Commission Expert Working Groups).

Yeşil Kurdele Komisyonu'nun kent yönetimine sunduğu raporda, kentin iklim değişikliği ile mücadelesini güçlendirecek politika ve eylem önerilerine yer

verilmiştir. Kyoto hedefine ulaşmak için Seattle'da sera gazı emisyonunun 1990 yılına göre 683.000 ton azaltılması gerektiği, bu miktarın ise yaklaşık 148.000 aracın trafikten çekilmesine eşdeğer olduğu ifade edilmektedir (Green Ribbon Commission, 2006:4). Raporda ulaşım, yakıt verimliliği ve enerji verimliliği olmak üzere üç doğrudan eylem alanı önerilmektedir.

(i) Raporda önerilen ilk doğrudan eylem, ulaşım sistemiyle ilgilidir. Seattle'da yaşayanların ulaşım için otomobillere olan bağımlılıklarının azaltılmasıyla 170.000 ton sera gazı emisyon indirimi sağlanabileceği vurgulanmaktadır. Bunun için ilk aşamada toplu ulaşım hizmetlerinin yaygınlaştırılması gerektiği ifade edilmekte, var olan sistem iyileştirilirken yeni ve yoğunluk taşıyan güzergâhlar için ulaşım altyapısının sağlanması önerilmektedir. Şehir merkezi ve banliyöler arasında transit ulaşımın verimliliği de yükseltilmelidir. Ulaşım ile ilgili ikinci aşama, bisiklet ve yaya yollarının çoğaltılmasıdır. Özellikle şehir merkezinde bisiklet kullanıcıları için güvenli yollar ve park alanları geliştirilmeli; okul bölgeleri gibi öncelikli alanlarda yaya geçitleri ve kaldırımlar iyileştirilmeli, konuyla ilgili bir master plan hazırlanmalıdır. Özel araç trafiğini azaltıp, toplu taşıma araçlarının kullanılmasını teşvik edecek bir diğer öneri ise bölgesel paralı yolların oluşturulmasıdır. Benzer şekilde, şehir merkezinde otopark vergisinin yükseltilmesi de bir diğer seçenek olarak Komisyon raporunda önerilmektedir. Bu sayede elde edilecek gelirin, transit ulaşım hizmetleri ile yürüyüş ve bisiklet yollarının finansmanı için kullanılabilmesi ifade edilmektedir. Ulaşım ile ilgili son öneri, şehir merkezine ve iş bölgelerine yürüme mesafesinde yerleşim alanlarının oluşturulmasıdır (Green Ribbon Commission, 2006:8-10). Görüldüğü gibi, söz konusu öneriler, kentin en önemli sera gazı emisyon kaynağı olan ulaşımın, özel araçlar yerine etkin bir toplu taşımacılık sistemi ile sağlanmasını ön plana çıkartmaktadır.

(ii) Yeşil Kurdele Komisyonu'nun raporunda ikinci doğrudan eylem önerisi, yakıt verimliliğinin ve biyoyakıt kullanımının artırılarak 200.000 ton sera gazı emisyonu indirimine gidilebileceğidir. Kentte kayıtlı 400.000 aracın bulunduğunu ifade eden rapora göre, biyoyakıt gibi çevre dostu yakıt alternatifleri teşvik edilmeli, taşıtların yakıt verimliliği yükseltilmelidir. Önemli bir taşımacılık merkezi olan kentin; karayolu taşımacılığı, liman işletmeleri ve demiryollarından kaynaklanan emisyonların azaltılması amacıyla teknik ve altyapı yatırımları desteklenmelidir (Green Ribbon Commission, 2006:12-14).

(iii) Üçüncü doğrudan eylem alanı, konutlarda ve işyerlerinde enerji verimliliğinin artırılması ve temiz yakıtların kullanılması yoluyla 316.000 ton sera gazı emisyon indiriminin sağlanmasıdır. Enerji tasarrufu ve yenilenebilir enerji kaynaklarının teşvik edilmesi; doğal gaz verimliliğinin artırılması; yeni yapıların enerji verimliliğine uygun olarak inşasını sağlayacak yasal düzenlemeler yapılması önerilmektedir (Green Ribbon Commission, 2006:16-17).

Raporda açıklanan doğrudan eylem alanlarının yanı sıra yer verilen genel politika önerilerinden ilki ise Seattle'ın iklim değişikliği ile mücadelede bölgesel ve ulusal liderlik rolünün güçlendirilmesidir. Yeşil Kurdele Komisyonu'nun raporuna dayanarak hazırlanan İklim Eylem Planı'nın kent yönetimi tarafından

geliştirilmesi, uygulanması ve sürekli olarak izlenmesi; halkın kampanyalarla bilinçlendirilerek çözüm arayışlarına katılımın teşvik edilmesi; özel sektörün de emisyon indirim sorumluluğu alacağı Seattle İklim Ortaklığı'nın oluşturulması; emisyon ticareti gibi mekanizmalar için Washington Eyaleti ve King County Bölge Yönetimi'yle işbirliğine gidilmesi; tüm ülkede belediye başkanlarına çağrıda bulunarak bir iklim koruma anlaşmasının yürürlüğe girmesi yönünde çalışmalar gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir. İkinci politika önerisi ise, iklim değişikliği ile mücadelede kararlılığın sürdürülmesidir. Bunun için ise, Komisyon raporunun hayata geçirilerek İklim Eylem Planı'nın başarıyla uygulanması için gereken kaynakların tahsis edilmesi; finansman ve fonlar için bütçeden pay ayrılması; vergilerin bir bölümünün ve gönüllü katkıların ilgili fonlara aktarılması; gelişmelerin düzenli olarak rapor edilmesi ve halka geri bildirim sağlanması; sera gazı emisyon envanterinin üç yılda bir yenilenmesi önerilmektedir (Green Ribbon Commission, 2006:18-20).

Yeşil Kurdele Komisyonu tarafından hazırlanan bu rapor, Seattle Belediyesi'nin; diğer kamu kurumları ve özel sektörün etkili işbirliğiyle, kent halkının da desteğini alarak emisyon indirimi sağlayacak politikaları uygulayabileceğini öngörmektedir. Bu çalışmada yer verilen diğer projeler, yani kentin iklim değişikliği ile topyekûn mücadelesini hedefleyen İklim Eylem Planı, özel sektörün bu süreçteki rolünü belirleyen İklim Ortaklığı ve ABD'deki diğer kentlerin belediye başkanlarını da bu platformda yer almaları için davet eden İklim Koruma Anlaşması, temelde Yeşil Kurdele Komisyonu'nun bu detaylı raporuna dayanmaktadır.

B- Seattle İklim Eylem Planı

Eylül 2006'da Belediye Başkanı Greg Nickels tarafından açıklanan İklim Eylem Planı'na göre Seattle kentinin sera gazı emisyonunda 2012 yılına kadar 680.000 ton indirimle gidilmesi planlanmaktadır. Kentin en önemli emisyon kaynakları; ulaşım ve ısınma amaçlı kullanılan fosil yakıtlar olarak saptanmıştır. Yeşil Kurdele Komisyonu'nun raporunda yer verilen öneriler, İklim Eylem Planı'nda emisyon indirim hedefine ulaşılabilmesi için gerçekleştirilmesi gereken öncelikli eylemlere dönüştürülmüştür. Özellikle toplu ulaşım, binalarda enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması için altyapı sistemlerinin yenilenmesi ve düzenlenmesi sonucunda, kentin iklim değişikliği ile mücadelede önemli bir yol kat edeceği ifade edilmektedir (City of Seattle, 2006).

Washington Üniversitesi'nden iki atmosfer bilimci tarafından Temmuz 2007'de Seattle Belediye Meclis Toplantısı'nda sunulan rapora göre, Seattle İklim Eylem Planı, gelecekteki daha yüksek indirim oranları için bir ilk adım olarak değerlendirilmektedir. Küresel projeksiyonlara göre Seattle'ın da yer aldığı Kuzeybatı Pasifik Bölgesi'nin, rüzgâr ve okyanus akıntıları nedeniyle diğer bölgelere oranla daha hızlı ısınmasının beklendiğini vurgulayan araştırmacılar, ulaşım sisteminin kentin en önemli emisyon kaynağı olduğunu ifade

etmektedirler. Belediye Kapsamlı Planı'nda² iklim değişikliği ile ilgili gelişmelere de yer verilmektedir. Örneğin, Belediye Meclisi Kentsel Planlama ve Kalkınma Komitesi Başkanı'nın önerilerine göre Seattle'ın sera gazı emisyonlarının, gelişmiş ülkelerin 2050'ye kadar %80 emisyon indirimi hedefiyle uyumlu olarak, 2024 yılına kadar 1990 seviyesinin %40 altına çekilmesi gerekmektedir. Bunun yanı sıra, özel mülkiyete ait binalarda standart emisyon oranlarının belirlenmesi; Belediye'nin yeni inşaatlarında ve bina yenileme projelerinde minimum fosil yakıt tüketiminin sağlanması ve yenilenen Belediye binalarının mümkün olduğunca maliyet etkin, enerji verimliliğine ve çevreci uygulamalara sahip olması; yeni Belediye binalarında fosil yakıt kullanımının 2010'da %60, 2015'te %70, 2020'de %80, 2025'te %90 oranında azaltılması ve 2030'da yeni binalarda fosil yakıt kullanımının tamamen bırakılarak karbonsuz hale dönüşmesi de önerilmektedir (Seattle City Council, 2007).

Seattle İklim Eylem Planı yıllık raporlarla güncellenmektedir. İklim Eylem Planı'nın 2009 yılına ait İlerleme Raporu'nda, kentin nüfusunun 1990'dan beri %16 oranında artmasına karşın 2008 sera gazı emisyonlarının 1990 düzeyinin %7 altında olduğu, böylece Kyoto hedefine ulaşıldığı ifade edilmektedir (Tablo 1). Böylece Seattle İklim Eylem Planı'nın Yeşil Kurdele Komisyonu tarafından hazırlanan raporla uyumlu bir şekilde ilerlediği ve birincil hedef olan %7 emisyon indiriminin sağlandığı görülmektedir. Bunun yanı sıra, kişi başı emisyonlarda yaklaşık %20 oranında bir azalma hesaplanmaktadır.

Raporda bu stratejinin en önemli unsurlarından biri olarak, kentte toplu taşıma seçeneklerinin geliştirilmesi; bisiklet ve yaya yollarının çoğaltılması sayesinde daha çevreci bir ulaşım altyapısının kurulması gösterilmektedir. Öte yandan kamu kurumlarının taşıt filolarına hibrit ve elektrikli araçların dahil edilmesi; temiz yakıt alternatiflerinin kullanılması; binalarda ve altyapı hizmetlerinde güneş enerjisi gibi temiz enerji seçeneklerinin de kullanılması; kentin elektrik hizmetlerini sağlayan Seattle City Light kuruluşu aracılığıyla enerji tasarrufu programlarının hayata geçirilmesi; yeni binalarda enerji verimliliğini %30 oranında artıracak düzenlemelerin kabul edilmesi de emisyon indirimini sağlayan gelişmeler arasında sayılmaktadır. Raporda, Belediyenin öncülük ettiği bu gelişmelerin yanı sıra, kent halkının ve işletmelerin de karbon ayak izlerini azaltmak için bu sürece destek verdiği vurgulanmıştır (City of Seattle Office of Sustainability and Environment, 2009).

² Seattle Belediyesi tarafından ilk olarak 1994'te hazırlanan ve kentin, yurttaşların sahip oldukları değerleri koruyacak şekilde nasıl büyüyebileceğini ele alan 20 yıllık Kapsamlı Plan (*Comprehensive Plan*) her yıl güncellenmektedir.

Tablo 1. Seattle Kenti Sera Gazı Emisyonları (CO₂ eşdeğer ton)

Sektörler	1990	2005	2008	Değişim Oranı (%) 1990-2008
ULAŞIM	3,947,000	4,062,000	4,242,000	% 7
Karayolu	2,440,000	2,566,000	2,707,000	% 11
Denizyolu ve Demiryolu	278,000	300,000	291,000	% 5
Havayolu	1,229,000	1,196,000	1,244,000	% 1
BİNALAR	1,609,000	1,411,000	1,470,000	- % 9
Konut	735,000	606,000	613,000	- % 17
Ticari	874,000	805,000	857,000	- % 2
SANAYİ ve DİĞER	1,720,000	1,413,000	1,200,000	- % 30
Operasyonlar	524,000	463,000	366,000	- % 30
Süreçler	1,019,000	853,000	749,000	- % 26
Atık	177,000	97,000	85,000	- % 52
KARBON DENKLEŞTİRME³		-216,000	-143,000	
Seattle City Light tarafından sağlanan		-216,000	-143,000	
TOPLAM EMİSYONLAR	7,280,000	6,670,000	6,770,000	- % 7

Kaynak: City of Seattle Office of Sustainability and Environment, 2009:18.

2009 İlerleme Raporu'nda kentte kullanılan özel araçlar ve karayolu taşımacılık sistemi toplam emisyonların %40'ını oluşturduğu ve hâlâ 1990 seviyesinin üzerinde olduğu, bu nedenle İklim Eylem Planı'nı başarıyla ulaştırabilmek için en önemli girişimlerin bu alanda sürdürüldüğü ifade edilmektedir. Bu çerçevede, bisiklet ve yaya yolu altyapısı yenilenmiş ve yaygınlaştırılmış, otobüs ve tramvayın yanı sıra hafif raylı sistem de daha fazla semti içerecek şekilde genişletilmiştir. Yayaların güvenliğini artıracak ve yürüyüş yollarının daha kullanışlı olmasını sağlayacak Yaya Ulaşımı Master Planı 2009'da kabul edilmiştir. On yıl süreli Bisiklet Yolları Master Planı ise 2007'de yürürlüğe girmiş ve 2009 yılı içerisinde bisiklet kullanımının daha güvenli, kolay ve tercih edilebilir olmasını sağlayacak şekilde geliştirilmiştir. Otobüs kullanımında 2005'ten beri %20 artış yaşanırken, hafif raylı sistemin geliştirilerek 2023'te 55 mile çıkarılması hedeflenmektedir. Yine 2023'te Seattle'in da yer aldığı Puget

³ Karbon Denkleştirme (*Carbon Offsets*), emisyonları doğrudan azaltmaya ek veya alternatif olarak, uyum amaçlarına veya kurumsal amaçlara ulaşmak amacıyla proje bazlı faaliyetlerden elde edilen emisyon azaltım kredileri olarak tanımlanmaktadır (T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı).

Sound Bölgesi'ndeki işyerlerinin %85'inin, konutların ise %70'inin demiryolu transit sistemi ile ulaşılabilir olması bir diğer hedef olarak belirtilmiştir (City of Seattle Office of Sustainability and Environment, 2009:2-6).

Toplumun emisyon indirimi sağlayacak projelere katılımı artarken, otobüs ve raylı sistem bağlantı noktaları aracılığıyla toplu ulaşım sisteminin özel araçlara tercih edilmesi sağlanmaya çalışılmaktadır. Ancak, gereken emisyon indiriminin yalnızca toplu taşıma seçeneklerinin çoğaltılmasıyla hayata geçirilemeyeceği vurgulanan 2009 İlerleme Raporu'nda, özel araçlar ve taşıt filolarında biyoyakıt gibi temiz yakıt alternatiflerinin, elektrikli otomobiller gibi yeni teknolojilerin kullanımını artırmak ve yakıt verimliliğini yükseltmek gerektiği ifade edilmektedir. Bu bağlamda ulaşım alanında sağlanan bir diğer gelişme, elektrikli otomobil teknolojisinin kentte yaygınlaşması için gerçekleştirilen yatırımlardır. Bu araçlarda kullanılacak elektriğin Seattle City Light tarafından karbon-nötr⁴ bir şekilde temiz hidroenerji şeklinde üretilmesi planlanmaktadır. Bunun yanı sıra, Belediye'nin taşıt filolarında bir yılda %13 emisyon indirimi sağlanmış ve Belediye'ye bağlı birimlerde fosil yakıt kullanımının yıl içerisinde %3 oranında azaltılması yönünde de anlaşmaya varılmıştır (City of Seattle Office of Sustainability and Environment, 2009:7-8).

Kentin sera gazı emisyonlarının %20'si konut ve işyerlerinde kullanılan enerjiden kaynaklanmaktadır. Bu yüzden Belediye Yönetimi, kentte var olan binaların ve yeni inşa edilecek olanların enerji verimliliğinin artırılmasına öncelik vermektedir. Aydınlatma, ısıtma, soğutma ve yalıtım seçeneklerinin en az emisyonu yol açacak şekilde tasarlanması ve uygulanması önem taşımaktadır. 2009 İlerleme Raporu'nda bu konudaki çalışmalar da açıklanmaktadır. Örneğin, bir pilot proje olarak, ilk etapta 5000 ev sahibine, evlerin enerji kullanımı ve karbon emisyonunun Seattle ortalaması ve İklim Eylem Planı hedeflerine uygunluğunu gösteren Enerji Performans Skoru'nun (EPS) ölçülmesi için denetleme hizmeti sunulacaktır. EPS'nin emlak piyasası için sürekli ve standart bir veri olması planlanmaktadır. Bunun yanı sıra, Belediye kendi binalarında da enerji verimliliğinin sağlanması hedefine yönelik çalışmaktadır (City of Seattle Office of Sustainability and Environment, 2009:9-11).

Sonuç olarak 2009 İlerleme Raporu'nda yer verilen tüm bu gelişmeler ve proje örnekleri değerlendirildiğinde, İklim Eylem Planı'nda hedeflenen emisyon indiriminin sağlanması konusunda ilgili sektörlerin sorumluluk aldığı, kent halkının bu sürece katılım gösterdiği, ileriye yönelik hedefler için de planlamaların sürdürüğü ifade edilebilir.

C- Seattle İklim Ortaklığı

Yeşil Kurdele Komisyonu, kentin iklim değişikliği ile mücadele projelerinden biri olarak, Seattle Bölgesi'ndeki işyerlerinin ve şirketlerin kendi

⁴ Karbon Nötrlük (*Carbon Neutral*), bir faaliyetin, konutun, işletmenin veya kuruluşun hiçbir net sera gazı emisyonundan sorumlu olmadığını gösterir. Emisyonlar enerji verimliliği, yenilenebilir enerji kullanımı gibi yollarla azaltılarak ve daha sonra sıfır net emisyonu ulaşılabilmek amacıyla kalan emisyonlar için denkleştirme birimleri satın alınarak karbon nötrlük elde edilebilir (T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı).

emisyonlarını azaltmalarını sağlayacak gönüllü bir anlaşma hazırlanmasını önermiştir. Böylece ortaya çıkan Seattle İklim Ortaklığı, kent yaşamında etkili ve önemli rol oynayan şirketleri, kurumları, üniversiteleri ve belediye yönetimini; çalışanlar, bayiler ve müşterileri ile birlikte karbon emisyonlarının azaltılması için işbirliğine çağırılmaktadır. Bu girişimin üyeleri arasında Seattle Belediyesi, King County Bölge Yönetimi, Seattle Liman Yönetimi, Washington ve Seattle Üniversiteleri ile birlikte birçok kamu kurumu, şirket ve işletme de yer almaktadır. Bu çalışmanın tamamlandığı Haziran 2010 tarihi itibarıyla 12'si kurucu olmak üzere toplam 170 üyeye sahip Seattle İklim Ortaklığı Anlaşması'nın maddeleri şu şekilde özetlenebilir (Seattle Climate Partnership Agreement):

(i) *İklim değişikliğinin, kurum ya da şirketlerin uzun vadeli varlığı ve ekonomik değeri üzerindeki olası etkilerini değerlendirerek, sera gazı emisyonlarından kaynaklanan işletme riskinin en aza indirilmesi ve emisyonların azaltılmasından doğacak ekonomik fırsatların artırılması için stratejik kararların alınması yönünde çalışmak.*

(ii) *Ortaklığa katılan kuruluşların kendi sera gazı emisyonlarının azaltılması için;*

– *Hizmet ve etkinliklerden, satın alınan enerjiden, çalışanların iş gidip gelirken günlük ulaşımından, iş seyahatlerinden ya da diğer dış kaynaklı aktivitelerden kaynaklanan emisyonların envanterini çıkartmak; riski azaltıp ekonomik fırsatları artıran indirim hedefleri koymak; bu hedefleri gerçekleştirebilmek için eylem planı hazırlamak; sağlanan gelişmeleri kayda alıp diğer katılımcılarla paylaşmak.*

– *Tesis ve binalardan kaynaklanan sera gazı emisyonlarının azaltılması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının geliştirilerek kullanımının artırılması amacıyla yeni yapılan ya da yenilenen tesisleri enerji verimliliği sağlayacak şekilde inşa etmek; enerji verimliliği sertifikasına sahip ofis cihazları satın almak; çalışanları, bayileri ve müşterileri enerji tasarrufu konusunda teşvik etmek; enerji ve su verimliliğini artıracak girişimler için ne tür mali teşvikler bulunduğunu öğrenmek; kentin elektrik ve diğer altyapı hizmetlerini sunan kurum ve şirketlere danışmak.*

– *Taşıt filolarından ve ekipmandan kaynaklanan sera gazı emisyonlarını azaltmak için filoların yakıt verimliliğini yükseltmek; araçların yaptığı ortalama mil miktarını azaltmak; temiz yakıt ve araç alternatiflerinin kullanımını artırmak, aracı ve bayilerin kendi filolarını çevreci hale getirmelerini sağlamak.*

– *Diğer operasyonel eylemlerden kaynaklanan emisyonları azaltmak için atıkların azaltılmasını ve geri dönüşümü teşvik etmek; inşaatlarda iklim dostu malzeme kullanmak; yeni inşaatlarda ve eski binaların yenilenmesinde çevreci bina standartlarını desteklemek.*

– Sera gazı emisyonlarının azaltılması için önemli pozisyonlardaki çalışanları eğitmek.

– Kurum içi eğitim programlarıyla tüm çalışanları, aracıları, bayileri ve müşterileri emisyon indirimi konusunda teşvik etmek.

(iii) Seattle İklim Ortaklığı'nın diğer katılımcılarıyla elbirliği içerisinde, bireysel ya da kolektif eylemler gerçekleştirerek Kyoto Protokolü'nün 2012'ye kadar sera gazı emisyonlarını 1990 düzeyinin %7 altına çekme hedefine (en az 680.000 ton azaltım) ulaşılmasını sağlamaya çalışmak. Bu çabaların Belediye Başkanı Nickels'in Yeşil Kurdele Komisyonu'nun önerileri ile genel olarak uyumlu olması için:

– İşe geliş gidiş kaynaklı sera gazı emisyonlarının azaltılması için, araç paylaşımı [carpooling] ve toplu taşıma araçlarının kullanımı gibi seçenekleri desteklemek; bisiklet kullanımının artırılması amacıyla çalışanlar için güvenli park yerleri sağlamak; telekonferans gibi iletişim teknolojilerini yaygınlaştırmak.

– Toplumun hareket geçirmek için geniş tabanlı kampanyalar geliştirmek ve uygulamak.

– Biyoyakıt kullanımını desteklemek.

– Doğal gazdan sağlanan enerjinin depolanma süresini artırmak.

– Uygun durumlarda, katılımcıların sera gazı emisyonlarını ve maliyetlerini azaltabilmeleri için müşterek satın alma girişimlerini sağlamak.

– Uygun durumlarda, politika değişikliklerini ya da fon taleplerini eyalet, bölgesel, federal düzeyde müşterek olarak savunmak.

(iv) Seattle İklim Ortaklığı'nı geliştirip güçlendirmek için:

– Katılımı artırmak amacıyla ortaklığı güçlendirme stratejisi geliştirmek ve uygulamak.

– Teknik yardım programı dahil olmak üzere, ortaklık hizmetlerini geliştirmek ve uygulamak.

– Network toplantıları, teknik yardım çalıştayları gibi ortaklık etkinliklerine katılımı sağlamak.

– Gelişmeleri ve deneyimleri diğer katılımcılarla paylaşmak.

Seattle İklim Ortaklığı, kentin emisyon indirim hedefine ulaşılabilmesi için özel sektörün üstlenmesi gereken rolü detaylı bir şekilde göstermektedir. Bunun için işverenler ve çalışanlar hem faaliyette buldukları hizmet ya da üretim sektöründe, hem de günlük yaşamlarında daha çevreci tercihler kullanmaları yönünde teşvik edilmektedir. Aynı zamanda, iklim değişikliği ile mücadelenin ekonomik bir fırsat olarak görülmesi ve çevreyle dost yeni yatırım olanakları sunması sonucu, birçok işletme ve şirket, Seattle İklim Ortaklığı Projesi'ne ve Belediye tarafından gerçekleştirilen girişimlere desteğini sürdürmektedir.

D- Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması

Seattle Belediye Başkanı Nickels, Yeşil Kurdele Komisyonu'nun raporuna dayanarak, 2012 yılına kadar kentlerin sera gazı emisyonunun 1990 düzeylerinin %7 altına çekilmesi yönündeki Kyoto Protokolü'nün emisyon indirimi hedeflerine uyulması için diğer eyaletlerden kentlerin yöneticilerine de bir çağrıda bulunmuştur. Uzun yıllardır enerji üretimi, kullanımı ve çevresel etkileri konusunda çalışmalar sürdüren Birleşik Devletler Belediye Başkanları Konferansı (*The United States Conference of Mayors*)⁵, 2002'de Başkan Bush'u iklim değişikliği ile ilgili harekete geçmeye çağırmıştır (Gelbspan, 2005:107). Örgütün Haziran 2005'te gerçekleşen olağan toplantısında ise 141 belediye başkanı, Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması'nı imzalamıştır. Böylece anlaşmayı imzalayan kentlerin yöneticileri, iklim değişikliği ile mücadelede üç temel hedef belirlemiştirler (The U.S. Mayors Climate Protection Agreement, 2005):

- (i) Kentlerin aşırı büyümesini önleyici toprak kullanım politikaları, kent ormanlarının restorasyonu, kamuoyunun bilgilendirilmesi için kampanyalar gibi birçok farklı çalışma gerçekleştirmek,
- (ii) Eyalet yönetimlerini ve federal hükümeti, ABD'nin Kyoto Protokolü hedefine ulaşmasını sağlayacak emisyon indirimlerini gerçekleştirecek politika ve programlar için harekete geçirmek,
- (iii) ABD Kongresi'ni, parti politikalarından bağımsız bir ulusal emisyon ticareti sisteminin kurulması ve sera gazı azaltım yasasının çıkartılması için harekete geçirmek.

Bu hedefleri gerçekleştirmek için Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması'nda öngörülen eylem ve politika alanları ise şunlardır (The U.S. Mayors Climate Protection Agreement, 2005):

- (i) *Kentsel sera gazı emisyonların envanterinin çıkarılması; indirim hedeflerinin belirlenmesi ve eylem planının hazırlanması.*
- (ii) *Kentlerin çok geniş alanlara yayılmasını önleyecek şekilde arazi kullanımına, açık alanlarının korunmasına, yürüyüş mesafesinde yerleşim alanlarının oluşturulması yönelik politikaların uygulanması.*
- (iii) *Bisiklet yolları, araç paylaşımı, toplu taşımacılık gibi ulaşım seçeneklerinin geliştirilmesi.*
- (iv) *Fosil yakıtlara alternatif temiz enerji kaynaklarının kullanımının artırılması için yenilenebilir enerji seçeneklerinin geliştirilmesi; çöp biriktirme alanlarında ortaya çıkan metan gazının ya da atıkların enerji üretimi için kullanılması gibi çalışmaların desteklenmesi.*

⁵ Birleşik Devletler Belediye Başkanları Konferansı, ABD'de nüfusu 30.000'den fazla olan kentlerin –ki bu sayı 1204'tür– belediye başkanları tarafından temsil edildikleri, parti bağlantısı olmayan, tarafsız bir örgüttür (The United States Conference of Mayors).

- (v) İnşaat yönetmeliklerinin değiştirilmesi, kamu binalarının aydınlatma gibi konularda teknolojik olarak yenilenmesi, çalışanların enerji tasarrufu için teşvik edilmesi gibi faaliyetlerle enerji verimliliğinin öncelikli hale getirilmesi.
- (vi) Belediyenin satın aldığı donanım ve cihazların enerji verimliliği sertifikalı olması.
- (vii) ABD Yeşil Bina Konseyi'nin (U.S. Green Building Council) uluslararası yeşil bina değerlendirme sistemi LEED⁶ ya da benzer sistemlerle sürdürülebilir bina uygulamalarının desteklenmesi.
- (viii) Belediyenin taşıt filosunda yakıt verimliliğinin artırılması, taşıt sayısının azaltılması, hareket halinde olmayan araçların boşta çalıştırılmamaları [anti-idling] konusunda çalışanların eğitilmesi, dizel araçların biyodizele dönüştürülmesi.
- (ix) Su ve atık su sistemlerinde pompa verimliliğinin artırılması, atık su kaynaklı metan gazının enerji üretimi için kullanılması.
- (x) Belediye hizmetlerinde ve toplumda geri dönüşüm oranının artırılması.
- (xi) Kentsel yeşil alanların korunması ve karbondioksit emisyonunun azaltılması için ağaçlandırma çalışmalarının teşvik edilmesi.
- (xii) Kamuoyunun, okulların, diğer idari birimlerin, meslek örgütlerinin, iş ve sanayi sektörünün bilgilendirilmesi.

Birleşik Devletler Belediye Başkanları Konferansı özellikle küresel iklimin korunması için yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım; iklim değişikliği ile mücadele konusunda ulusal düzenlemelerin yapılması; çevreci bina standartları, ulaşım ve taşımacılık seçeneklerinin hayata geçirilmesi için federal hükümete çağrıda bulunmaktadır. Bu nedenle 20 Şubat 2007'de Birleşik Devletler Belediye Başkanları Konferansı İklim Koruma Merkezi resmi olarak faaliyete başlamıştır. Merkez; belediye başkanlarına, kentlerinde sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yönelik çalışmalarda gereksinim duyacakları rehberlik ve yardımı sağlamayı amaçlamaktadır. Belediye başkanları liderliğinde iş dünyası ve halkın, emisyon indirimini sağlayacak politikalara daha fazla destek verdiği ileri sürülmektedir (The U.S. Conference of Mayors Climate Protection Center).

Bu çalışmanın tamamlandığı Haziran 2010 tarihine kadar çeşitli eyaletlerden 1042 kentin belediye başkanları, imzaladıkları Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması ile sera gazı emisyonlarını hedeflenen düzeye indirmeyi kabul etmişlerdir. Bu kentlerde ikamet eden toplam nüfus 87.768.839 kişi olarak ifade edilmektedir. ABD'nin Temmuz 2010 tahmini

⁶ Enerji ve Çevre Tasarımında Öncülük (The Leadership in Energy and Environmental Design – LEED) Yeşil Bina Değerlendirme Sistemi, çevresel olarak sürdürülebilir yapılar için uygun standartları oluşturmak üzere ABD Yeşil Bina Konseyi tarafından 1998'de geliştirilmiştir. LEED sertifika sisteminde binalar; enerji tasarrufu, su kullanım etkinliği, karbondioksit emisyon oranı gibi çevresel niteliklere göre değerlendirilmektedir (www.yalitim.com, 2008; The U.S. Green Building Council).

nüfusu 310.232.863 olarak alındığında (CIA, 2010), Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması'nın toplam nüfusun yaklaşık olarak %28,3'üne ulaştığı görülmektedir. Bu gelişme, Seattle İklim Eylem Planı'nın 2009 Değerlendirme Raporu'nda da Belediye Başkanı Nickels tarafından belirtilmekte, iklim değişikliği ile mücadele çabalarının tüm ülkeye yayılması ve federal düzeyde etki sağlaması hedefine Birleşik Devletler Belediye Başkanları İklim Koruma Anlaşması sayesinde bir adım daha yaklaşıldığı ifade edilmektedir (City of Seattle Office of Sustainability and Environment, 2009:1).

DEĞERLENDİRME

İklim değişikliği gibi küresel bir sorunla mücadelede yerel girişimler çok küçük ölçekli görülsede, çözümün bulunması için yerel yönetimlerin etkin bir şekilde bu sürece katılmaları büyük önem taşımaktadır (Osofsky, 2006:32). Bu nedenle Seattle Belediye Başkanı'nın başlattığı girişimin benzerleri, Sürdürülebilir Kentler Birliği (*Local Governments for Sustainability*), Uluslararası Belediye Başkanları İklim Değişikliği Konseyi (*World Mayors Council on Climate Change*) gibi örgütlenmeler aracılığıyla tüm dünyada görülebilmektedir.

İklim değişikliği sorununun yerel yönetimlerce ciddi bir şekilde ele alınması; kent yaşamı ve sunulan hizmetler açısından hem kamu kurumlarının hem de özel sektörün sorumluluk üstlenmesi; bireylerin ulaşım, ısınma, konut tercihlerini sera gazı emisyon oranlarını göz önünde bulundurarak yapmaları; çevreci düzenlemeler için yerel yönetimlerin fon ve finansman desteği bulabilmeleri daha büyük boyutlu adımlar için harekete geçilmesini kolaylaştırabilir. Kent planlamasında yeşil alanların, yaya ve bisiklet yollarının göz önünde bulundurulması; verimli toplu ulaşım hizmetlerinin temiz yakıt alternatifleriyle birlikte sunulması; binalarda güneş enerjisi gibi yenilenebilir kaynakların desteklenmesi yerel yönetimlerin bu konuda hayata geçirebileceği önemli uygulamalar olarak sıralanabilir. İnsanların yaşadıkları kent ölçeğinde bu tür emisyon azaltıcı önlemleri benimsemeleri, iklim değişikliği ile mücadelede gereken sorumluluğu üstlenmekten kaçınan merkezi yönetimlere de baskı sağlayacak bir unsur olabilir. Ekonomik büyüme gerekçesinin ardında sığınarak fosil yakıt kullanımını sürdüren ülkeler, kentler bazında hayata geçirilen temiz yakıt alternatiflerini, çevreci ulaşım seçeneklerini, yeşil yatırım olanaklarını değerlendirerek bu uygulamaları ulusal yasa ve düzenlemelerle yaygın hale getirebilirler.

Bu çalışmada incelenen Seattle örneğinde, Belediye Başkanı tarafından oluşturulan Yeşil Kurdele Komisyonu'nun raporunda dile getirilen önerilerin Seattle İklim Eylem Planı ve Seattle İklim Ortaklığı çerçevesinde hayata geçirilmeye çalışıldığı görülmektedir. İlk aşamada Kyoto Protokolü ile paralel şekilde %7 olarak açıklanan emisyon indiriminin kent ölçeğinde gerçekleştirilmesi, ulaşım ve enerji kullanımı konusunda temiz ve çevreci seçenekleri halka sunmak için gereken altyapı çalışmalarının hızla sürdüğünü göstermektedir. Bunun yanı sıra, yine amaçlandığı şekilde iklim değişikliği

konusunda toplumsal bilinç yaratılması ve kamuoyu oluşturulması yönündeki çalışmalar, kent halkının projelere katılım konusunda istekli olduğunun göstergesidir. Bu çalışmalar kentin hem kamu ve özel sektörünü, hem de sivil toplum örgütlerini bir araya getirmektedir. Öte yandan, iklim değişikliği ile mücadele çabalarının federal ölçeğe taşınması için diğer kentlerin belediye başkanlarının da kendi eylem planlarını hazırlama girişimleri, gerçekleşme sürecinde bir diğer hedef olarak kabul edilebilir. Ancak tüm bu gelişmelerin uzun vadede olumlu sonuçlarının sürmesi için çok daha yüksek emisyon indirim hedeflerine ulaşılması gerekmektedir.

Sonuç olarak bu çalışmada incelenen Seattle İklim Eylem Planı ve ilgili girişimlerin önemi, Kyoto sürecinde yükümlülük almayı reddeden merkezi yönetimlerin olumsuz tutumlarına karşın, yerel yönetimlerin iklim değişikliği ile mücadelede son derece etkin olabileceğinin bir örneğini oluşturmalarıdır. Ancak iklim değişikliği sorununun küresel anlamda çözüme ulaştırılması için özellikle gelişmiş ülke hükümetlerinin sorumluluk almaları ve merkezi yönetimler tarafından yerel yönetimlerin çözüm çabalarına gerek finansal, gerek teknolojik desteğin sağlanması zorunludur.

KAYNAKÇA

- ARIKAN, Yunus (2006), *Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Kyoto Protokolü: Metinler ve Temel Bilgiler*, Ankara: REC Türkiye, <http://ttgv.org.tr/UserFiles/File/REC.pdf>, (24.05.2010).
- CIA, (2010), *The World Factbook*, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>, (21.06.2010).
- CITY OF SEATTLE (2006), *Seattle, A Climate of Change: Meeting the Kyoto Challenge Climate Action Plan*, http://www.seattle.gov/climate/docs/SeaCAP_plan.pdf, (11.06.2010).
- CITY OF SEATTLE OFFICE OF SUSTAINABILITY AND ENVIRONMENT (2009), *Seattle Climate Protection Initiative Progress Report 2009*, <http://www.seattle.gov/climate/docs/CPI-09-Progress-Report.pdf>, (11.06.2010).
- DIPESO, Jim (2004), "Climate Change and the States", *Environmental Quality Management*, 13(3), 111-116.
- FALKNER, Robert (2001), "Business Conflict and U.S. International Environmental Policy: Ozone, Climate, and Biodiversity". P.G. Harris (der.), *The Environment, International Relations and U.S. Foreign Policy* içinde, Washington DC: Georgetown Uni. Press.
- FAURE, M.G. ve VIG, N.J. (2004), "Conclusion: The Necessary Dialogue". N.J Vig ve M.G. Faure (der.), *Green Giants? Environmental Policies of the United States and the European Union* içinde, Cambridge: MIT Press.
- GELBSPAN, Ross (2005), *Boiling Point*, New York: Basic Books.
- GOLDENBERG, Suzanne (2009), "Energy and Emissions Top Obama's Green Tasklist", *Guardian*, <http://www.guardian.co.uk/environment/2009/jan/19/obama-environment>, (27.08.2009).
- GREEN RIBBON COMMISSION EXPERT WORKING GROUPS, <http://www.seattle.gov/climate/workingGroups.htm>, (18.06.2010).
- GREEN RIBBON COMMISSION (2005), *Mayor's Green Ribbon Commission on Climate Protection Charter*, <http://www.seattle.gov/climate/charter.htm>, (18.06.2010).
- GREEN RIBBON COMMISSION (2006), *Seattle, A Climate of Change: Meeting the Kyoto Challenge Report and Recommendations*, <http://www.seattle.gov/climate/PDF/SeattleClimateReport.pdf>, (18.06.2010).
- KADIOĞLU, Mikdat (2007), *Küresel İklim Değişimi ve Türkiye*, 2. Baskı, İstanbul: Güncel Yayıncılık.

- MURPHY, Sean D. (2001), "U.S. Rejection of Kyoto Protocol Process", *The American Journal of International Law*, 95(3), 647-650.
- NIEMI, Ernie, vd. (2009), *An Overview of Potential Economic Costs to Washington of a Business-As-Usual Approach to Climate Change*, University of Oregon Climate Leadership Initiative (CLI) & ECONorthwest: Oregon, http://www.ecy.wa.gov/climatechange/docs/021609_ClimateEconomicsImpactsReport.pdf, (21.06.2010).
- OBAMA, Barack (2006), *The Audacity of Hope*, New York: Three Rivers Press.
- OSOFSKY, Hari M. (2006), "Transporting Climate Change", *The Next American City*, Sayı:10, 32-34.
- RABE, Barry G. (2002), *Greenhouse & Statehouse: The Evolving State Government Role in Climate Change*, Pew Center on Global Climate Change, Arlington: PEW Center on Global Climate Change, http://www.pewclimate.org/docUploads/states_greenhouse.pdf, (22.06.2010).
- SCHREURS, M.A. (2004), "The Climate Change Divide: The European Union, The United States, and the Future of the Kyoto Protocol". N.J Vig ve M.G. Faure (der.), *Green Giants? Environmental Policies of the United States and the European Union* içinde, Cambridge: MIT Press.
- SEATTLE CITY COUNCIL (2007), "Scientists Say City's Climate Change Plan Insufficient; Pacific NW at Risk", *News Release*, <http://www.seattle.gov/council/newsdetail.asp?ID=7488&Dept=28>, (15.06.2010).
- SEATTLE CLIMATE PARTNERSHIP AGREEMENT, <http://seattleclimatepartnership.org/about/SCPagreement.pdf>, (13.06.2010).
- SEATTLE CLIMATE PARTNERSHIP, <http://seattleclimatepartnership.org/about/index.html>, (13.06.2010).
- SPRINZ, Detlef F. ve WEISS, Martin (2001), "Domestic Politics and Global Climate Policy", U. Luterbacher ve D.F. Sprinz (der.), *International Relations and Global Climate Change* içinde, Cambridge: MIT Press.
- T.C. ÇEVRE VE ORMAN BAKANLIĞI, *İklim Değişikliği Karbon Proje ve Piyasası Terimler Sözlüğü*, <http://www.karbonkayit.cob.gov.tr/Karbon/Files/terimler%C3%B6z%C3%BCg%C3%BC.pdf>, (04.10.2010).
- THE U.S. CONFERENCE OF MAYORS, <http://usmayors.org/about/overview.asp>, (23.06.2010).
- THE U.S. CONFERENCE OF MAYORS CLIMATE PROTECTION CENTER, <http://usmayors.org/climateprotection/about.htm>, (17.06.2010).
- THE U.S. GREEN BUILDING COUNCIL, "What LEED is?", <http://www.usgbc.org/DisplayPage.aspx?CMSPageID=1988>, (17.06.2010).
- THE U.S. MAYORS CLIMATE PROTECTION AGREEMENT (2005), <http://usmayors.org/climateprotection/documents/mcpAgreement.pdf>, <http://usmayors.org/climateprotection/agreement.htm>, (17.06.2010).
- TÜRKEŞ, Murat (2008), "İklim Değişikliği ve Küresel Isınma Olgusu: Bilimsel Değerlendirme", E. Karakaya (der.), *Küresel Isınma ve Kyoto Protokolü: İklim Değişikliğinin Bilimsel, Ekonomik ve Politik Analizi* içinde, İstanbul: Bağlam.
- ULUEREN, Melih (2001), "Küresel Isınma, BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Kyoto Protokolü", *T.C. Dışişleri Bakanlığı Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, No: 3, Eylül, <http://www.mfa.gov.tr/kuresel-isinma-bm-iklim-degisikligi-cerceve-sozlesmesi-ve-kyto-protokolu.tr.mfa>, (30.08.2009).
- UNITED NATIONS (1992), *United Nations Framework Convention on Climate Change*, <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/conveng.pdf>, (20.08.2009).
- WWW.YALITIM.COM (2008), "Türkiye'de ilk kez yeşil bina eğitimi", http://www.yalitim.com/editoryal_detay.asp?id=644, (17.06.2010).

Banka Müşterilerinin İnternet Bankacılığı ile İlgili Tutumlarına Yönelik Bir Pilot Araştırma *

Blm. Uzm. Emre PALA

Celal Bayar Üniversitesi, S.B.E., İşletme AD, Yüksek Lisans Programı, MANİSA

Yrd. Doç. Dr. Burak KARTAL

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

ÖZET

Türkiye'deki bankaların kullandıkları gelişmiş teknoloji ve sundukları yüksek hizmet kalitesine karşın ülkedeki internet bankacılığını kullanan müşteri sayısının hala yetersiz olduğu görülmektedir. Bu çalışma, 196 aktif internet bankacılığı kullanıcısından oluşan bir örnek kütle üzerinde, internet bankacılığına yönelik müşteri tutumlarını incelemektedir. Çalışmada esas olarak banka müşterilerinin internet bankacılığına yönelik tutumları ve bununla ilişkili olarak internet bankacılığı kullanma sıklıkları ile internet bankacılığı hesabı açtırmalarında ve hesap açacakları bankanın seçiminde etkili olan faktörler araştırılmıştır. Araştırma bulgularına göre zaman, kolaylık ve güvenlik gibi unsurların önemi, literatüre paralel biçimde öne çıkmıştır. Ayrıca, banka müşterilerinin internet bankacılığına yönelik tercihleri yedi boyut altında toplanmıştır: Erişim ve kullanım kolaylığı; öğrenme kolaylığı; işlem çeşitliliği; bankanın internet sayfasındaki yetersizlikler; güvenlik; ödeme ve finansal işlemler ve hayat tarzı. Sonuç olarak, uygulamanın yaygınlaşması yönünde bankaların alabilecekleri önlemlere dair çeşitli öneriler getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İnternet Bankacılığı, Banka Müşterisi, Elektronik Bankacılık

JEL Sınıflaması: M31, G21

An Empirical Study of the Attitudes of Turkish Bank Customers Regarding Internet Banking

ABSTRACT

Despite having state-of-the-art technology and providing superior services, Turkish banks still suffer from a lack of internet bank users. This study examines attitudes of bank customers regarding Internet Banking via a sample of 196 active internet banking users. Specifically, the study addresses issues such as internet banking usage frequency, main reasons for using it, variables influencing the selection of principal internet bank used and preferences with regards to internet banking usage. The results of the study highlight the importance of time, convenience, and security mostly in parallel to the literature. Also, customers' preferences towards internet banking were grouped under seven dimensions: Ease of access and use; ease of learning; variety of transactions; deficiencies in banks' web sites; security; payment and financial transactions; and Compatibility with life-style. In conclusion, recommendations for banks aimed at reaching higher internet banking usage levels have been made.

Keywords: Internet Banking, Banking Customer, Electronic Banking

JEL Classification: M31, G21

* Bu çalışma Emre PALA'nın "Alternatif Dağıtım Kanallarından İnternet Bankacılığına Yönelik Müşteri Tercihlerinin İncelenmesi (Danışman: Yrd. Doç. Dr. Burak KARTAL, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Programı, 2010)" Yüksek Lisans Tezi'nden türetilmiştir.

I. GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz dönemde finansal piyasalarda yaşanan gelişmeler, teknolojik ilerlemeler ve en önemlisi müşteri tercihlerinde meydana gelen değişiklikler, özellikle bankacılık sektöründe de kurumlar arası rekabetin artmasına yol açmıştır. Rekabet ortamında bankaların varlıklarını sürdürebilmeleri, müşteri sadakatinin sağlanması yönünde yeni stratejiler geliştirmelerine bağlıdır. Bu bağlamda bankaların alternatif dağıtım kanallarını kullanmaya başlamaları da bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır. Bankalara ve müşterilere sağladığı avantajlar açısından değerlendirildiğinde, internet bankacılığının en önemli alternatif dağıtım kanalları arasında yer aldığı söylenebilir. Teknolojinin bankacılık hizmetleri üzerindeki etkisinin incelendiği bir çalışmada internet bankacılığının gerek banka çalışanları, gerek müşterileri açısından hem günümüzün hem geleceğin en önemli dağıtım kanalı olarak görüldüğü tespit edilmiştir (Duruer vd., 2009).

İnternet bankacılığı, hesap açma, veya farklı hesaplara para transfer etme gibi bankacılık hizmetlerinin uzaktan yapıldığı dağıtım kanalını ifade eder. İnternet bankacılığı şube bankacılığı ile karşılaştırıldığında, kurumlar açısından birçok avantaj sunmaktadır (Gan vd., 2006; Giannakoudi, 1999; Hernondo ve Niet, 2007): Müşteri odaklılığının artması, şube, personel ve kira giderlerinde azalma, ürün yeniliği ve çeşitliği, pazarlama ve iletişim, coğrafi bölgeye ve zamana bağlı kalınsız hizmet sunmak, bu dağıtım kanalının avantajlarından bazılarıdır. İnternet bankacılığının müşterilere sağladığı avantajları ise aşağıda olduğu gibi sıralamak mümkündür (Mols, 1999; Jayawardhena ve Foley, 2000; Devlin, 1995; Chou ve Chou, 2000; Bora, 2010):

- Bir internet bankacılığı hesabı açma, kullanma ve kapatmanın kolay olması
 - İşlem maliyetlerinin daha düşük olması
 - Bankacılık işlemlerinin daha kolay yapılabilmesi
 - Bilgisayarda hesap tutmayı kolaylaştırması
 - Banka hesabını her zaman görüntüleyebilmenin, hesaptaki olası dolandırıcılık faaliyetlerini, çok geç olmadan fark etmeye imkân vermesi
 - Çalışma saatlerine bağlı olmaksızın, istenen yer ve zamanda, zaman kaybetmeden bankacılık işlemlerinin gerçekleştirilmesi açısından geleneksel şube bankacılığına kıyasla daha fazla uygun fırsatlar sunması
 - Hızlı kredi alma fırsatı sunması
 - Müşterilerle ilgili veri tabanına sahip olduğu için verilen hizmetlerin müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlanabilmesi
 - Müşterilerin bankacılık hizmetlerini karşılaştırarak bireysel gereksinimlerine en uygun bankayı seçebilmelerine imkân tanınması
 - Bankacılık işlemleri açısından zamandan tasarruf sağlaması
 - Hizmetlerin farklılaşmasına ve finansal hizmet ürünlerindeki yeniliklerden yararlanabilmeye imkân sağlaması

- Gelişen teknolojinin dışında kalmamış olmak ve bankaların hizmet boyutlarının genişlemesinin, müşteri üzerinde olumlu bir etki yaratması

Klasik şube anlayışının yanında müşterilerin olası beklentilerine cevap vermeye hazır bir sanal şube, bankaların yenilikçi ve gelişmeye açık olduğunun göstergesi sayılabilmektedir.

İnternet bankacılığında beklenen faydaların sağlanabilmesi, ancak internet bankacılığının yaygın bir biçimde kullanılabilmesiyle ilişkilidir. Bu kapsamda internet bankacılığı kullanımına etki eden faktörlerin bilinmesi önem taşır. Dolayısıyla bu çalışmanın temel amacı, yapılan bir anket uygulamasıyla Türk banka müşterilerinin görüşleri doğrultusunda internet bankacılığının kullanımını etkileyen faktörleri ve internet bankacılığına yönelik tutumları incelemek ve elde edilen bulgulara dayanarak genel bir değerlendirme yapmaktır. Dört bölümden oluşan bu çalışmada giriş bölümünü takiben ikinci bölümde internet bankacılığının tarihsel gelişimine değinilmiş, üçüncü bölümde internet bankacılığı kullanımına etki eden faktörler üzerinde durulmuştur. Son bölümde ise araştırmadan elde edilen verilerin analiz edilmesiyle elde edilen bulgular değerlendirilmeye çalışılmıştır.

II. İNTERNET BANKACILIĞININ TARİHSEL GELİŞİMİ

İnternet bankacılığı, elektronik bankacılığın gelişiminin bir uzantısı olan ve platform olarak açık ağ sistemlerinin kullanıldığı, bireysel ve ticari tüm bankacılık işlemlerinin yapılabildiği, bankaların sanal ortamda kurmuş oldukları şube dışı hizmetlerin sunulduğu alternatif bir dağıtım kanalı olarak tanımlanabilmektedir.

İnternet bankacılığı fikri ilk defa 1980'lerde telefon bankacılığı ile ortaya çıkmış ve internetin evlerde kullanımı ile artış göstermiştir (Cartwright, 2000). 1980'lerde Avrupa ve A.B.D.'de bankacılık ve finans kuruluşları "ev bankacılığı" kavramı üzerinde araştırma ve programlar yapmaya başlamışlardır. Başlangıçta bilgisayar ve internet çok fazla gelişmiş olmadığı için müşterilerine yardımcı olmak üzere faks makineleri ve telefonlar kullanılmıştır (Sarel ve Marmorstein, 2003).

ABD'deki "NetBank" ilk internet bankacılığı uygulaması olup, 1996'da "Atlanta İnternet Bank" adı altında kurulmuştur. Citibank ve Wells Fargo gibi köklü bankalar 2001'de müşterilerine bu hizmeti sunmaya başlamışlardır (Gefen ve Straub, 2005). Gartner Grup'un 2009 tarihli raporu, Amerika'daki yetişkinlerin %47'sinin, Birleşik Krallıktakilerin ise %30'unun internet bankacılığını kullandıklarını belirtmektedir (Batchelor, 2010).

Singapur'da internet üzerinden finansal hizmetler verilmesine ilk defa DBS Bankası tarafından 1997'de başlanmıştır. Bu bankayı daha sonra UOB ve OCBC bankaları izlemiştir (Gerrard vd., 2006).

1990'ların başında teknolojik ilerlemeye paralel olarak, Türk bankaları da otomasyon standartlarını dünya çapında devamlı olarak genişletmiştir. Türkiye'nin ilk özel bankası olan Türkiye İş Bankası müşterileriyle ATM'leri

1987 yılında tanıştırmak elektronik bankacılığın temelini atmıştır (Polatoğlu ve Ekin, 2001).

İnternet bankacılığı ise Türkiye’de ilk defa 1997 yılında İş Bankası tarafından uygulanmaya başlanmış, aynı yıl Garanti Bankası bunu izlemiştir. Daha sonra sırasıyla Osmanlı Bankası, Pamukbank, Esbank, Akbank, ve Yapı Kredi Bankası internet bankacılığı hizmetini müşterilerine sunmuşlardır. Akbank bireysel müşteriler için internet bankacılığına ilk defa 1999 yılında başlamıştır. Bugün İş Bankası, Garanti Bankası, Akbank, Vakıfbank, Denizbank, Koçbank, HSBC ve diğer bankalar Türk finansal pazarlarında geniş çapta internet bankacılığı hizmetleri sunmaktadırlar. İnternet bankacılığı 1997 den beri artan bilgisayar okur-yazarlığı, finansal sektörlerdeki düzenlemeler, banka müşterilerinin elektronik hizmet almak istemeleri ve işlem maliyetinin azalması ve müşteriye kolaylık sağlamasına bağlı olarak Türkiye Ticaret Bankaları tarafından alternatif dağıtım kanalı olarak algılanmaktadır. Buna rağmen, müşterilerin internet bankacılığına alışkın olmaması ve güvenlik endişeleri gibi sebeplerden dolayı Türkiye’de internet bankacılığının yaygınlaşması sınırlı kalmaktadır.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre, internet bankacılığı yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş yapan toplam bireysel müşteri sayısı, Mart 2009 itibarıyla, 11.793.000’dir. Bir önceki seneye göre 1.791.000 kişilik bir artış meydana gelmiştir. Son bir yıl içerisinde sisteme giriş yapmış toplam bireysel müşteri sayısı ise 6.344.000 kişidir. Ocak-Mart 2009 döneminde 4.838.000 bireysel müşteri tarafından en az bir kez internet bankacılığı işlemi yapılmıştır. Bu miktar, toplam kayıtlı bireysel müşteri sayısının yüzde 41’ini göstermektedir (<http://www.finansgundem.com>, 28.9.2009). Türkiye’de internet bankacılığını kullanma oranının, gelişmiş Avrupa ve Asya ülkeleriyle karşılaştırıldığında düşük, fakat gelişmekte olan Asya ülkelerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir (<http://www.kho.edu.tr>, 23.7.2010).

III. İNTERNET BANKACILIĞI İLE YAPILABİLECEK İŞLEMLER

Chou ve Chou (2000) internet bankacılığıyla ilgili beş temel hizmeti şu şekilde sıralamaktadır:

- Hesap bakiyesi ve işlem özeti görmek,
- Fatura ödemek,
- Hesaplar arasında fon transferi yapmak,
- Kredi kartı talep etmek ve kredi kartı işlemleri
- Çek vermek

Bunun dışında yapılabilecek işlemler aşağıda olduğu gibi sıralanabilir:

- SSK/Bağkur ödemeleri,
- Vergi ödemeleri,
- Döviz alım-satımı ve kurların takibi,

- Yatırım hesabı işlemleri (repo, otomatik repo, devlet tahvil-hazine bonusu alım-satımı, yatırım fonu alım-satımı, yabancı yatırım fonu işlemleri, fon alım-satım emir takibi, hisse senedi işlemleri),
- Hesap açma işlemleri ve
- Talimat verme işlemleri

Bankalar sektörde varlıklarını sürdürebilmek ve rekabet ortamına ayak uydurabilmek için, internet bankacılığı konusunda dünyadaki gelişmeleri izleyerek, kendi hizmetlerini sürekli yeni şartlara göre düzenlemelidir.

IV. BANKA MÜŞTERİLERİNİN İNTERNET BANKACILIĞI TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

İnternet bankacılığının benimsenmesinde etkili olan faktörleri bilmenin, bu dağıtım kanalının kullanımının artmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca, internet bankacılığı için bir bankanın seçiminde bankanın ünü ve banka tarafından sunulan hizmet çeşitliliğinin en önemli faktörler olduğuna dikkat çekilmiştir.

Tan ve Teo (2000) internet bankacılığını benimsemede altı faktörün çok etkili olduğunu ifade etmiştir:

- Nispeten daha avantajlı olduğu algısı,
- Kişinin yaşam ve çalışma tarzına uygunluğu,
- Güvenlik ve risk algısı,
- İnternetle ilgili daha önceki deneyim,
- İnternet gibi ulaşılabilir ve uygun bir dağıtım kanalına ihtiyaç hissetme,
- İnterneti kullanma becerisi.

Türkiye’de bir bankadan toplanan ampirik verilere dayanarak yapılan bir araştırmada ise, algılanan kullanım kolaylığı, algılanan yararlılık, ve güvenlik-gizlilik faktörlerinin internet bankacılığının kullanımına etki eden en önemli faktörler olduğu ortaya çıkmıştır (Atılğan, 2006).

McKechine (1992), işlem yapmanın rahatlığı ve kolaylığının ayrıca bankacılık hizmetlerine istenen zamanda erişebilmenin internet bankacılığı kullanımını etkileyen iki önemli faktör olduğunu ifade etmiştir.

İnternet kullanımının gelişimi beraberinde müşteri eğilimlerinde de bir değişiklik meydana getirmiştir. İnternet, bu kanalların en başında gelmektedir. Bunun nedeni müşteri tarafından internet üzerinden işlem yapmanın şube bankasına kıyasla daha ucuza mal olmasıdır. Bankalar da, müşterilerini ekonomik yönden en çok avantaj sağlayacak kanala yönlendirmektedir. Polatoğlu ve Ekin (2001)’e göre, internet bankacılığının en önemli avantajlarından birisi işlem maliyetinin düşük olmasıdır.

Vrechopoulous, ve Atherinos, (2009), bankaların internet sitesi tasarımının internet kullanma davranışı üzerine etkili olduğunu vurgulamış, internet bankacılığını kullanan müşterilerin tercih ve önerileri göz önüne alınarak site tasarımının yapılması gereğinin önemine değinmişlerdir.

Banka müşterilerinin internet bankacılığında yararlanması için, bu hizmetin güvenli olduğuna inanması önem taşımaktadır. Ekberg, Li ve Morina (2007)'nin İsveç'teki dört büyük banka ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, bankaların internet bankacılığını kullanmaya karar vermede hangi prensipleri göz önüne aldıklarını araştırmışlardır. Güvenliğin sağlanması için şifrenin kullanıldığı fakat bunun yeterli olamayacağı; çok yakında olmasa da biometrik yönteminin de kullanılabilceği belirtilmektedir.

Zhu (2009), internet bankacılığının güvenliği ile ilgili üç ayrı faktör belirlemiştir. Bunlardan birincisi banka ve müşteriye gelen mesajların yasal olduğundan emin olunması gerekliliğidir (gerçeklik). İkincisi, banka ve müşteriden başka hiç kimsenin internet aracılığıyla gönderilen finansal bilgilere ulaşamaması gerekliliğidir (gizlilik ve dürüstlük). Son olarak ise, bir kişi bir işlem gerçekleştirdikten sonra, bu hareketin bu kişi tarafından yapıldığını ispatlanması için bir yolun olmasıdır. Zhu bu çalışmada, internet bankacılığının güvenli olmayan bir ortam olduğu ve güvenliği sağlamak için ise modern cep telefonlarının daha büyük ekrana ve bilgisayar özelliğine sahip olması gerektiğini ileri sürmektedir.

Yapılan bir araştırma, Çinli internet kullanıcılarının %47'sinin internet bankacılığını kullanmadığını ve bunlardan %68'inin internet bankacılığı hizmetlerinin güvenli olmadığını düşündüklerini ifade etmektedir. Bankaya bizzat gitme ve kuyrukta bekleme gerekmediği için, müşteriler internet bankacılığı ile kısa zamanda bankacılık işlemlerini yapabilmektedir (<http://www.tslab.ssvi.kth.se/>, 11.9.2010).

V. İNTERNET BANKACILIĞINA YÖNELİK TUTUMLAR ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Bu bölümde, Türkiye'de İnternet Bankacılığı kullanıcılarıyla gerçekleştirilen pilot bir araştırma ile bu kullanıcıların İnternet Bankacılığı'na yönelik tutumlarının incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda uygulama bölümünde yer alan başlıca kısımlar araştırmanın amacı ve önemi, araştırmanın metodolojisi ve araştırmanın bulguları olarak belirlenmiştir.

A. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bankacılıktaki en önemli değişikliklerden birisi internet, telefon ve mobil telefon gibi elektronik dağıtım kanallarını kullanmaya doğru gerçekleşen harekettir (Karjaluo vd., 2002). Özellikle bunlar arasında, kullanımı son onbeş yılda giderek daha çok artan 'internet bankacılığı' kavramı, banka müşterilerinin banka işlemlerini internet üzerinden yapması olarak ifade edilmektedir (Sayar ve Wolfe (2007). Türkiye'de 1997 yılından beri internet bankacılığı uygulaması olmasına rağmen, bu hizmetten yararlanma düzeyinin düşük olduğu görülmektedir. Kanada'daki internet kullanıcılarının %64'ünün, Türkiye'de ise, DPT raporlarına göre ancak %14'ünün internet bankacılığını kullandığı iddia edilmektedir (<http://www.socialmediatr.com>, 16.10.2010). Bunun sebeplerinin araştırılması ve internet bankacılığı kullanımını etkileyen faktörlerin ortaya çıkarılması büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de sunulan internet bankacılığı

hizmetleriyle ilgili müşteri algılarının, hoşlandıkları ve hoşlanmadıkları yönlerinin ortaya çıkarılması gereklidir. Bu çalışma sonuçlarının Türkiye’de internet bankacılığı kullanma oranının yükselmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın bulguları, bankacılık sektörünün gelişmesinde, internet bankacılığı hizmetlerinin kalitesinin artmasında, gelecekte daha fazla banka müşterisinin internet bankacılığını kullanmasında fayda sağlayabileceği gibi, internet bankacılığı pazarlamasına ilişkin literatüre de Türkiye gibi önemli bir gelişmekte olan ülkeye özgü bilgilerle, keşifsel nitelikte de olsa katkı sağlayabilir.

Genel olarak Türkiye’de internet bankacılığına yönelik tutumların incelenmesini hedefleyen bu araştırmanın spesifik olarak incelediği değişkenler şunlardır: İnternet bankacılığının kullanım sıklığı, internet bankacılığı hesabı açmadaki önemli faktörler, seçilen bankanın tercih edilme nedenleri, internet bankacılığının hangi işlemler için daha çok tercih edildiği ve bu değişkenler ile demografik değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ayrıca, internet bankacılığını kullanan müşterilerin, internet bankacılığı ile ilgili erişim, hizmetten memnuniyet, güvenlik, öğrenme ve kullanım kolaylığı ve bir yaşam tarzı olarak benimseme gibi çeşitli boyutlar altında toplanabilecek ifadelere katılma dereceleri incelenerek, internet bankacılığı hakkındaki genel düşünce ve tutumları araştırılmıştır.

B. Araştırmanın Metodolojisi

Bu kısımda araştırmanın nasıl yapıldığı ile ilgili bilgiler yer almaktadır. Bu bağlamda veri toplama aracının geliştirilmesi, örnekleme yöntemi, verilerin toplanması ve analizi hakkında bilgiler verilmektedir.

Daha önce belirtilen araştırma amaçları doğrultusunda ihtiyaç duyulan veriyi en iyi toplama imkanı verecek olan gözetim yöntemi araştırmada tercih edilmiştir. Hazırlanan anket formu yüzyüze ve elektronik posta yolu ile gönderilerek cevaplayıcılara uygulanmıştır.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre, Türkiye’de yaklaşık 5 milyon kişi aktif (yani üç ay içerisinde kullanan) internet bankacılığı müşterisidir (<http://www.finansgundem.com>, 28.04.2009). Bu kadar büyük bir anakütleyi ihtimalli örnekleme yöntemlerini kullanarak örnekleyebilmek oldukça zordur. Ayrıca bu anakütlenin büyük çoğunluğu, TÜİK verilerine göre yüksek eğitimlidir ve kentlerde yaşamaktadır. İzmir ili bu iki değişken açısından uygun bir araştırma alanıdır. Araştırmanın büyük ölçüde keşifsel amaçları doğrultusunda ve zaman / maliyet kısıtları nedeniyle, kolay ulaşılabilen İzmir ilindeki 260 kişiye yüz-yüze görüşme yöntemi ve elektronik posta kullanılarak anket formları doldurtulmuştur. Dolayısıyla ihtimalsiz olan kolayda örnekleme yöntemi araştırmada tercih edilmiştir. Geri dönen ve denetimden geçen anketlerden 196’sı SPSS 17 paket programı ile analiz edilmiştir.

Araştırmada kullanılan anket formundaki soruların hazırlanmasında genel olarak literatürden yararlanılmıştır. Soruların ve ölçeklerin büyük çoğunluğunun bu araştırmaya özgü hazırlanmış olması nedeniyle öncelikle 27 kişiyle bir pilot araştırma gerçekleştirilmiş ve sorularda bazı değişiklikler yapılmıştır. Daha sonra

196 kişiyle gerçekleştirilen araştırma verileri de geçerlilik ve güvenilirlik açısından incelenerek bazı soru ve ifadeler araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Bunlar hakkında ileride daha detaylı bilgi verilmektedir.

Anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde cevaplayıcılara, internet bankacılığını ne sıklıkta kullandıkları, internet bankacılığı hesabı açtırmalarında etkili olan faktörler, en fazla internet bankacılığı hizmetini kullandıkları banka ve bu bankayı seçmelerinde etkili olan faktörler ile internet bankacılığında en çok yaptıkları işlemler sorulmaktadır. İkinci bölümde ise cevaplayıcıların internet bankacılığı ile düşüncelerini 5'li likert tipi ölçek ile ölçmeyi amaçlayan 34 ifade yer almaktadır. Bu bölümde başlangıçta yer alan 42 ifade, internet bankacılığı konusunda uzman üç kişi tarafından değerlendirilmiş ve erişim, hizmetten memnuniyet, güvenlik, öğrenme ve kullanım kolaylığı ve yaşam tarzı olmak üzere beş faktörü ölçtükleri kanaatine varılmıştır. Bununla beraber faktör analizi ve güvenilirlik skorları değerlendirilerek söz konusu ifade sayısı pilot çalışma sonrasında 34'e indirilmiştir. Bu sorular ve ilgili oldukları boyutlar hakkında ilgili tez çalışmasından (Pala, 2010:13-38) yararlanılabilir. Anketin üçüncü ve son bölümünde ise katılımcının cinsiyeti, yaşı, mesleği, eğitim durumu ve geliri gibi demografik bilgiler yer almaktadır.

Araştırmada elde edilen verilere SPSS 17 paket programı ile uygulanan çeşitli veri analiz yöntemleri şunlardır: Tek yönlü varyans analizi (LSD, Scheffe gibi post hoc testler ile birlikte), t testi, kolmogorov smirnov testi, kruskal-wallis testi, faktör analizi. Analiz kısmında yer alan anlamlılık değerlerinin yanındaki kısaltmalar, söz konusu değerlerin hangi test ile elde edildiğini göstermektedir. (Örneğin, kolmogorov smirnov için K-S, kruskal-wallis için K-W gibi) Test seçimlerinde ölçek türü, analize giren örnek büyüklüğü ve verilerin normal dağılım gösterip göstermemesi gibi etkenler dikkate alınmıştır. Sayfa sınırı nedeniyle daha detaylı tabloları verilemeyen bu analizlere ilişkin bilgi yazarlardan istenebilir.

C. Araştırmanın Bulguları

Öncelikle anketin üçüncü bölümünde yer alan demografik değişkenlerle ilgili sıklık ve yüzde değerleri verilip, daha sonra bu değişkenlerin birinci bölümde araştırılan internet bankacılığına ilişkin tercihlerle ilişkileri araştırılmaktadır.

Tablo 1'de yer alan, cevaplayıcıların demografik özelliklerini incelediğimizde, çoğunluğunun erkeklerden, genç ve orta yaşlılardan ve yüksek eğitimlilerden oluştuğu gözükmektedir. Gelir seviyesi de genellikle 3 bin TL'nin altındadır. Meslek sorusu açık uçlu sorulduğu için cevaplar 3 grupta toplanmıştır. Kamu sektörü ve özel sektör çalışanları benzer oranlarda olmasına karşın öğrenciler araştırılan grup içerisinde azınlıkta kalmaktadır. İnternet bankacılığına yönelik tutumların araştırılması açısından cevaplayıcıların özellikle yaş ve eğitim dağılımı arzu edilen bir yapıdadır.

Tablo 1: Cevaplayıcıların Demografik Özellikleri

		Sıklık (n)	Oran (%)
Cinsiyet	Erkek	117	60
	Kadın	77	40
Yaş	18-25	16	8
	26-33	75	39
	34-41	58	30
	42-49	31	16
	50 ve üzeri	14	7
Eğitim	Lise ve altı	25	33
	Üniversite	107	54
	Lisansüstü	64	13
Aylık Gelir	1000-1999 TL	70	36
	2000-2999 TL	58	30
	3000-3999 TL	36	18
	4000 TL ve üzeri	32	16
Meslek	Kamu sektörü	88	45
	Özel sektör	96	49
	Öğrenci	12	6

Cevaplayıcıların internet bankacılığını kullanım sıklıkları Tablo 2’de yer almaktadır. Öncelikle internet bankacılığını kullanmayan banka müşterilerinin bu araştırma kapsamına alınmadığını belirtmek gerekir. Tablodaki kullanıcılara ait değerler incelendiğinde, haftada birkaç kere ve ayda birkaç kere kullanan cevaplayıcıların diğerlerinden daha fazla olduğu ve bu iki grubu, her gün kullanan kesimin takip ettiği görülmektedir. Walker ve Johnson (2005) ile Floros (2008)’in araştırmalarında inceledikleri internet bankacılığı kullanıcılarının da genelde internet sitelerini düzenli olarak ziyaret ettikleri tespit edilmiştir. İnternet bankacılığı kullanım sıklıkları ile kullanılan banka ve Tablo 1’de yer alan demografik değişkenlerin hiçbiri arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 2: Banka müşterilerinin internet bankacılığını kullanım sıklıkları

	Sıklık (n)	Oran (%)
Her gün	32	16,3
Haftada birkaç kere	78	39,8
Haftada bir	18	9,2
Ayda birkaç kere	50	25,5
Ayda bir	18	9,2
Toplam	196	100

Cevaplayıcıların internet bankacılığı hesabı açtırmasında etkili olan faktörler önem sırasına göre Tablo 3’de verilmektedir.

Tablo 3: Banka müşterilerinin internet bankacılığı açtırma gerekçelerinin aritmetik ortalamaları

	n	Ortalama	Standart Sapma
Zamandan tasarruf	196	4,72	,802
24 saat ulaşılabilirlik	196	4,70	,851
Bankacılık işlemlerinin kolay olması	196	4,50	,903
İşlem maliyetinin azlığı	196	4,28	1,093
Teknolojik olması	196	4,14	1,192
Güvenlik	194	3,81	1,270
Merak	196	2,36	1,299

Tablo 3 incelendiğinde, banka müşterilerinin internet bankacılığını tercih etmesindeki en önemli iki faktörün “zamandan tasarruf” ile “24 saat ulaşılabilirlik” olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla, “işlemlerin kolaylığı”, “işlem maliyetinin azlığı”, “teknolojik olması” ve “güvenlik” izlemektedir. “Merak” faktörü ise en son sırada yer almaktadır. “Zamandan tasarruf sağlaması” ve “24 saat ulaşılabilirliğe” verilen önem, Gülmez ve Kitapçı (2006:94)’nın Türkiye’de gerçekleştirdiği bir başka araştırmayla paralellik göstermektedir. “İşlemlerin kolay olması” faktörüne literatürde pek çok araştırmada (Baraghani, 2007; Sathye, 1999) değinilmekte ve yine “güvenlik” faktörüne de sıkça (Atılgan, 2006; Chandio, 2008; Sathye, 1999) vurgu yapılmaktadır.

İnternet bankacılığı açtırma gerekçeleri ile yaş dışındaki demografik değişkenler arasında bazı anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

İlk olarak bayanların erkeklere göre “güvenlik” faktörüne daha fazla önem verdiği ($\alpha_t=0,001$; $\alpha_{K-S}=0,013$) görülmektedir.

Eğitimin internet bankacılığı açtırma gerekçeleri ile ilişkisi araştırıldığında, lise ve altı eğitime sahip olanların hem üniversite ($\alpha_{SCHEFFE}=0,01$) hem de lisansüstüne ($\alpha_{SCHEFFE}=0,045$) göre “güvenlik” faktörüne daha çok önem verdikleri ($\alpha_{ANOVA}=0,01$; $\alpha_{K-W}=0,004$) tespit edilmiştir.

Gelirin de internet bankacılığı açtırma gerekçeleri ile az da olsa ilişkili olduğu söylenebilir. Sadece “teknolojik olması” gerekçesinde ortaya çıkan bu farklılık ($\alpha_{ANOVA}=0,024$), en düşük ve en üst gelir grubundakiler arasında istatistiksel olarak anlamlıdır. ($\alpha_{SCHEFFE}=0,029$) Gelir seviyesi düşük olanlar için internet bankacılığının “teknolojik olması” gerekçesi, üst gelir grubundakilere göre daha ön plandadır.

İnternet bankacılığı açtırma gerekçelerinden birisi olan “güvenlik” faktörünün öğrenciler tarafından çalışanlar kadar dikkate alınmadığı (kamu sektörü için $\alpha_{SCHEFFE}=0,021$ ve özel sektör için $\alpha_{SCHEFFE}=0,009$) gözlenmektedir. ($\alpha_{ANOVA}=0,009$; $\alpha_{K-W}=0,025$) Bunun nedeni öğrencilerin internet bankacılığında büyük ölçüde daha düşük miktarlarla veya yakınlarından gelen paralarla işlem yapmaları olabilir.

Araştırmada cevaplayıcılara, internet bankacılığı hizmetinden en fazla yararlandıkları banka sorulmuştur. İki bankanın gözlem değerleri 50’nin üstünde

ve diğer bankalardan oldukça fazla çıktığı için çeşitli sorular açısından bu iki banka arasında farklılık olup olmadığı da araştırılmıştır. A ve B bankası olarak isimlendireceğimiz ve demografik değişkenler bakımından farklılık göstermeyen bu iki banka arasında internet bankacılığı açtırma gerekçelerinden birisi olan “işlem maliyetinin azlığı” bakımından farklılık bulunmaktadır. ($\alpha_i=0,036$) Bu bulguya dayalı olarak, müşteri açısından maliyeti düşük olduğu varsayılan internet bankacılığında, işlem maliyetlerinin esasında rekabette önemli bir değişken olabileceği dikkate alınmalıdır. Shariq (2006)’in araştırma sonuçlarına göre de düşük maliyet, internet bankacılığının benimsenmesinde önemli bir faktördür.

Araştırmanın ele aldığı sorunlardan birisi de cevaplayıcıların kullandıkları bankayı seçme sebeplerine verdikleri önemi ve “internet bankacılığının kalitesinin” bunlar içindeki görece önemini belirlemektir. (Tablo 4)

Tablo 4: Banka müşterilerinin kullandıkları bankayı seçme sebeplerine verdikleri önemlerin dereceleri ile ilgili aritmetik ortalamalar

	n	Ortalama	Standart Sapma
Bankanın güvenilirliği	196	4,27	1,092
İnternet bankacılığının kalitesi	196	4,23	1,054
Genel hizmet kalitesi	196	4,09	1,155
Maaşımı bu bankadan almam	196	3,95	1,469
Bankanın tanınmışlığı	196	3,54	1,244
Bankanın büyüklüğü	196	3,49	1,242
Tavsiye edilmesi	196	2,55	1,306
Belli başlı bir sebebi bulunmamaktadır.	196	1,60	1,222
Toplam	196		

Tablo 4 incelendiğinde, katılımcıların daha çok sırasıyla bankanın güvenilirliğine, internet bankacılığı hizmet kalitesine, genel hizmet kalitesine, maaşını o bankadan alıyor olmaya, bankanın tanınmışlığına ve bankanın büyüklüğüne önem verdikleri görülmektedir. Tavsiye edilmesi ve başlıca bir sebebi olmaması son sıralarda yer almaktadır. Bu sonuçlar literatürdeki pek çok araştırmayla paralellik göstermektedir. Örneğin, Polatoğlu ve Ekin (2001) internet bankacılığı için bir bankanın seçiminde bankanın ünü ve banka tarafından sunulan hizmetlerin çeşitliliğinin en önemli faktör olduğuna dikkat çekmiştir. Gülmez ve Kitapçı (2006) bankacılık işlemlerinin internetten yapılmasındaki başlıca sebepler arasında bankada işlemlerin uzun sürmesini, işlemlerin uygun zamanda yapılabilmesini ve rahat ve çabuk olmasını tespit etmiştir.

Cevaplayıcıların kullandıkları bankayı seçme sebeplerine verdikleri önem ile demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelediğimizde, gelir dışında bütün değişkenlerde anlamlı farklılıklar bulunmuştur.

Cinsiyet en çok farklılığın bulunduğu demografik değişkendir. Kullanılan banka seçiminde bayanlar için bankanın genel hizmet kalitesi ($\alpha_i=0,003$), güvenilirliği ($\alpha_i=0,018$), tavsiye edilmesi ($\alpha_i=0,047$) ve internet bankacılığının kalitesi ($\alpha_i=0,024$) erkeklere göre daha önemlidir.

Yaşaya dayalı olarak ortaya çıkan tek farklılık, “maaşın o bankadan alınmasının” yaşlılar için daha önemli ($\alpha_{ANOVA}=0,001$) olmasıdır. Ancak bu nedene dayalı banka seçimi genç yaşlarda daha belirgin olmakta (yaş gruplarına göre sırasıyla $\alpha_{SCHEFFE}=0,001$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,029$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,060$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,296$) yaş ilerledikçe azalmakta ve emeklilik yaşlarına doğru anlamını yitirmektedir.

Eğitime göre farklılık “bankanın tanınmışlığında” ortaya çıkmaktadır. ($\alpha_{ANOVA}=0,029$) Lisansüstü eğitime sahip olanlar, “bankanın tanınmışlığına” üniversite mezunlarına göre daha çok önem vermektedir. ($\alpha_{SCHEFFE}=0,032$)

Banka seçiminde önem verilen faktörler, meslek grubuna göre de farklılık göstermektedir. Özel sektördeki “bankanın güvenilirliğine” kamu sektöründekilerden daha çok önem vermektedir. ($\alpha_{ANOVA}=0,003$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,005$) Ayrıca öğrenciler için “maaşımı bu bankadan almam” ifadesi doğal olarak kamu ($\alpha_{SCHEFFE}=0,001$) hem de özel sektöründe çalışanlara göre ($\alpha_{SCHEFFE}=0,001$) daha önemsiz çıkmıştır. ($\alpha_{ANOVA}=0,001$)

Araştırmanın ele aldığı bir başka husus, banka müşterilerinin internet bankacılığını şube bankacılığına tercih ettikleri işlemlerin neler olduğudur. Bu soruyla ilgili sonuçlar Tablo 5’de yer almaktadır.

Tablo 5: Banka müşterilerinin internet ve şube bankacılığı ile yaptıkları işler ve bunların işlem yerine göre dağılımları

		İnternet bankacılığı	Şube bankacılığı	Boş	Toplam
Hesaplarımı gözden geçirmek	n	193	2	1	196
	%	98,1	1	0,5	100
Para Aktarma (Havale, EFT, Döviz Transferi)	n	174	9	13	196
	%	88,8	4,6	6,6	
Kredi Kartı (Bilgi sorma, Başvuru, Borç ödeme)	n	166	7	23	196
	%	84,7	3,6	11,7	100
Ödemeler (Fatura, Vergi, SSK primleri, Bağ Kur ödemeleri, Trafik Cezaları, Üniversite ücretleri, Kontur işlemleri, Şans oyunları)	n	141	20	35	196
	%	71,9	10,2	17,9	100
Vadeli Vadesiz TL	n	107	37	52	196
	%	54,6	18,9	26,5	100
Krediler (Ek hesap talebi, Kredi bilgileri, Tüketici kredisi)	n	84	50	62	196
	%	42,9	25,5	31,1	100
Yatırım	n	78	37	81	196
	%	39,8	18,9	41,3	100
Hesap Açma – Kapama	n	68	96	32	100
	%	34,7	49	16,3	196
Bireysel Emeklilik	n	55	37	104	196
	%	28,1	18,9	52,5	100
Döviz tevdiat hesapları	n	53	22	121	196
	%	27	11,2	61,7	100
OGS ve KGS işlemleri	n	50	26	120	196
	%	25,5	13,3	61,2	100
Banka ile iletişim	n	49	48	99	196
	%	25	24,5	50,5	100
Sigorta (Birikim sigortası, Zorunlu deprem sigortası prim ödemeleri)	n	46	33	117	196
	%	23,5	16,8	59,7	100
Altın	n	38	28	130	196
	%	19,4	14,3	66,3	100

Tablo 5 incelendiğinde, cevaplayıcıların internet bankacılığını şube bankacılığına göre daha çok tercih ettikleri başlıca işlemler olarak hesapları gözden geçirmeyi, para aktarmayı, kredi kartı işlemlerini, ödemeleri gerçekleştirmeyi, vadeli ya da vadesiz hesap açmayı, kredi işlemlerini, yatırım hesabı açmayı, döviz tevdiat hesabı açmayı ve OGS ve KGS işlemlerini sayabiliriz. Diğer boyutlarda internet bankacılığı ile şube bankacılığının kullanım oranları arasında önemli bir farklılık gözükmemektedir. Gülmez ve Kitapçı (2006)'da, Cumhuriyet Üniversitesi personelinin internet bankacılığıyla yaptıkları başlıca işlemler olarak EFT işlemleri, günlük hesap hareketlerini kontrol etmek ve ödemeler belirtilmektedir.

Anketin ikinci bölümünde yer alan ve uzman değerlendirmeleri ve pilot çalışma sonrası 34 ifade altında toplanan ve 5'li likert ölçeği (1:kesinlikle katılmıyorum; 5: kesinlikle katılıyorum) ile toplanan cevaplayıcıların internet bankacılığı kullanımına ilişkin düşünceleri, gerçekleştirilen normallik incelemesi, faktör analizi ve güvenilirlik analizi sonucu 7 boyut altında toplanmış ve 29 ifadeye indirilmiştir.

Tablo 6'da faktör analizine ait küresellik testleri ve Tablo 7'de ise içerdikleri ifadelere göre isimlendirilen söz konusu boyutlar görülmektedir. Tablo 8'de ise bu boyutların ortalamaları yer almaktadır.

Tablo 6: KMO ve Bartlett'in Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterlilik Ölçütü		,829
Bartlett'in Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	2571,182
	df	561
	Anlamlılık	,000

Küresellik testinde elde edilen değerler faktör analizine geçilebileceğini göstermektedir. KMO değeri (0,829) verilerin faktör analizi için "iyi" olduğunu ve $\alpha_{\text{Bartlett}} < 0,05$ olması da verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 7'de görüldüğü gibi 29 ifade aritmetik ortalamalarına göre Erişim ve kullanım kolaylığı, Ödeme ve finansal işlemler, İşlem çeşitliliği, Hayat tarzı, Öğrenme kolaylığı, İnternet sitesinin yetersizliği ve Güvenlik boyutları altında toplanmakta ve bu boyutların Cronbach alpha değerleri de $\alpha > 0,60$ üzerinde olduğu için analizlerde kullanılması uygun görünmektedir.

Ortaya çıkan 7 boyutun demografik değişkenlerle ilişkisine geçmeden önce, bu boyutlara ait ortalamaları değerlendirelim. Araştırmaya katılan cevaplayıcılar, internet bankacılığının en çok erişim ve kullanım kolaylığı üzerinde durmakta, ardından ödeme ve finansal işlemlerde sağladığı kolaylık ve kontrol imkanı gelmektedir. İnternet bankacılığının işlem zenginliği sağlayarak ek fayda sunması üçüncü sırada gelmekteyken, internet sitesinin estetik yönü ve modernleşme göstergesi olması da önemsenmektedir. Bu boyutları, kullanmayı öğrenmedeki kolaylık takip etmektedir. Hizmet sunumundaki yetersizlikler ve kullanımdaki sorunları, en son sıradaki güvenlik boyutu takip etmektedir.

Tablo 7: İnternet Bankacılığı ile İlgili İfadeler, Boyutları ve Faktör Yükleri

	<i>Faktörler (Cronbach Alpha)</i>	1	2	3	4	5	6	7
	Erişim ve Kullanım Kolaylığı ($\alpha=0,86$)							
m4	hayatı kolaylaştırır	,905	,086	,136	,083	,012	,181	,061
m3	kullanmak kolaydır	,721	,319	,127	,053	,127	,096	-,021
m5	kullanımı yaygınlaştırılmalıdır	,643	,128	,137	,031	,078	,037	,146
m1	7/24 erişmek kolaydır	,505	,257	,061	,168	,149	,148	,045
m19	bankacılık ihtiyaçlarına uygun	,456	,236	,155	,237	,143	,385	,189
m33	bankacılık işlemleri açısından kullanışlıdır	,274	,396	,468	,122	-,010	,018	,155
m28	kullanım rahatlığından dolayı tercih edilir	,265	,345	,465	,094	-,112	,286	,090
m23	düşük işlem maliyetlidir	,246	,140	,230	,232	,016	,230	,048
m18	önemli bilgileri bulmak kolaydır	,241	,342	,357	,315	,071	,073	,068
	Öğrenme Kolaylığı ($\alpha=0,74$)							
m21	yardımsız kullanmayı öğrenmek kolaydır	,215	,741	,109	,140	,036	,063	,052
m16	kullanmayı öğrenmek kolaydır	,315	,687	,166	-,063	-,066	,128	-,079
	İşlem Çeşitliliği ($\alpha=0,70$)							
m32	daha fazla bankacılık işlemleri yapılabilir	,157	,079	,765	-,041	,071	-,037	,018
m31	yeni bankacılık işlemleri kullanılabilir	,019	,136	,678	,155	,050	,156	,021
m27	müşterilere ek faydalar sunar	,075	,151	,444	-,023	,133	,256	,074
	İnternet Sitesinin Yetersizliği ($\alpha=0,66$)							
m8	verilen hizmetler yetersizdir	-,044	,014	-,051	,721	,072	,043	-,005
m11	İnternet sayfasındaki bilgiler anlaşılır değil	,222	,104	,067	,616	,093	,027	,122
m7	hesabıma giriş yavaştır	,050	,130	,082	,489	,020	,058	,135
m14	yapılan işlemler sıkıcıdır	,087	,094	,068	,335	,110	,004	,045
	Güvenlik ($\alpha=0,60$)							
m2	yapılan bütün işlemler güvenilirdir	,185	,114	,053	,086	,762	,002	-,036
m15	güvenilir değildir	,026	-,157	,114	,311	,638	,028	,082
m20	antivirüs programıyla güvenlik sağlanabilir	,264	,234	,177	,235	,287	-,165	,056
	Ödeme ve Finansal İşlemler ($\alpha=0,62$)							
m26	fatura ödemeleri daha kolaydır	,309	,102	,234	,080	-,059	,798	,062
m25	finansal işlemleri kontrol etme olanağı var	,234	,285	,284	,055	,103	,351	-,162
	Hayat Tarzı ($\alpha=0,61$)							
m10	İnternet sayfasının tasarımı çekici olmalıdır	,047	,001	,016	,065	-,048	,019	,631
m9	İnternet sayfaları hızlı yüklenmektedir	,078	,221	,068	,249	,116	,079	,474
m12	bir modernleşme göstergesidir	,207	,118	,157	,124	,094	-,069	,472
m6	günlük hayatın bir parçası olmuştur	,344	,096	,082	,149	,028	,129	,298

Not: Maximum likelihood yöntemi ve Varimax dönüşüm yöntemi-21 tekrar- uygulanmıştır

Cevaplayıcıların internet bankacılığı kullanımına ilişkin düşüncelerini, ortaya çıkan boyutlar kapsamında demografik değişkenlerle ilişkilendirdiğimizde aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır. Öncelikle bu boyutların yaş, eğitim ve gelire göre farklılaşmadığı görülmektedir.

Cinsiyet değişkenine göre boyutlar incelendiğinde, bayanların erkeklere göre güvenlik ve öğrenme kolaylığı değerleri daha yüksektir; bir başka deyişle bayanlar internet bankacılığı kullanımlarını daha güvenilir ($\alpha_i=0,033$) ve öğrenmesi daha kolay ($\alpha_i=0,042$) bulmaktadır.

Meslek değişkenine göre de boyutlarda farklılaşmalar bulunmaktadır. Bunlardan birincisi öğrenciler ile kamu sektörü arasında bulunmaktadır. Öğrenciler öğrenme kolaylığı ($\alpha_{ANOVA}=0,022$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,02$) ile ödeme ve finansal işlemlerde ($\alpha_{ANOVA}=0,020$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,05$) daha yüksek değerlere sahiptir. Benzer bir farklılık istatistiksel olarak anlamlı olmasa da öğrenciler ve özel sektör çalışanları arasında da belirmektedir. Bir diğer farklılık ise kamu sektöründekilerin hayat tarzı boyutundaki değerlerinin özel sektördekilere göre daha yüksek çıkmasıdır. ($\alpha_{ANOVA}=0,011$; $\alpha_{SCHEFFE}=0,01$)

Tablo 8: İnternet Bankacılığına İlişkin Boyutlar

	n	Ortalama	Standart Sapma
ErisimKulKol	193	4,3500	0,51
ÖdeVeFin	195	4,3256	0,67
İşlemÇeşitliliği	196	4,0272	0,62
HayatTarzı	196	3,9668	0,64
ÖgrKol	196	3,9107	0,79
İntSitYet	196	3,7028	0,73
Güvenlik	196	3,3997	0,77

İnternet bankacılığı kullanımına ilişkin boyutların, internet kullanım sıklığına göre farklılık gösterip göstermediği de araştırılmış ve hayat tarzı dışında bütün boyutlara ait değerlerin, kullanım sıklığı azaldıkça düştüğü tespit edilmiştir. Cevaplayıcılar daha sık internet bankacılığı kullandıkça, genellikle erişim ve kullanım kolaylığının arttığını ($\alpha_{ANOVA}=0,001$), öğrenmenin kolaylaştığını ($\alpha_{ANOVA}=0,006$) ve işlem çeşitliliğinin arttığını ($\alpha_{ANOVA}=0,001$) algılamakta, işlemleri daha güvenilir bulmakta ($\alpha_{ANOVA}=0,020$), ödeme ve finansal işlemlerin ($\alpha_{ANOVA}=0,001$) internet bankacılığında daha kolay olduğunu düşünmekte ve bankaların internet sitesini daha yetersiz ($\alpha_{ANOVA}=0,023$) bulmaktadır.

SONUÇ ve ÖNERİLER

İnternet bankacılığı kullanımının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında görece olarak düşük olduğu Türkiye’de, internet bankacılığı kullanımını arttırmanın birinci yolu kullanıcıları daha iyi tanımak ve tutumlarını daha detaylı araştırmaktır. Bu amaçla gerçekleştirilen bu araştırmada internet bankacılığı müşterilerinin kullanımla ilgili tercih ve düşünceleri incelenmektedir. Kullanılan örnekleme yöntemi nedeniyle genelleme imkanı kısıtlı olsa da,

eğitilmiş, genç ve orta yaşlıların ağırlıklı olduğu yeterli örnek hacmi sayesinde bu araştırma kullanıcıların tercihlerine ilişkin önemli ipuçları sağlamaktadır.

Araştırmaya göre internet bankacılığı kullanımına başlamada en önemli unsur, literatürün geneline paralel olarak “zaman” çıkmıştır. Bankalar pazarlama iletişimlerinde, internet bankacılığı müşterilerinin istedikleri zaman işlemlerini yapabileceklerini vurgulayarak, daha fazla katılım sağlayabilir ve bu sayede maliyetlerini düşürebilirler. Aynı zamanda işlem saatlerini imkanlar ölçüsünde genişletmeye çalışabilirler. Bankalar arası farklılaşmada işlem maliyetlerinin düşük olması da müşteriler tarafından dikkat edilen bir husus olarak göze çarpmaktadır.

Araştırmanın bulguları içinde en çok dikkat çeken kavram ise “güvendir.” İnternet bankacılığında güven, hem internet bankacılığı açtırmada, hem kullanılan bankanın seçilmesinde, hem de kullanımla ilgili boyutlar arasında hep ilk sıralarda yer almaktadır. Güvenlik endişelerini ortadan kaldırmak için, problem çıktığında müşterilerin ne yapması gerektiği belirtilmeli ve internet bankacılığını güvenli olarak nasıl kullanacakları konusunda açıklamalar yapılmalıdır. Devlet de bu konuda çıkaracağı yasal düzenlemelerle, kullanıcılarda güvenin artmasını sağlayabilir. Güven unsuru hem bayanlar hem de özel sektör çalışanları için diğerlerinden daha ön plandadır. Dolayısıyla, bankalar her iki gruba yönelik pazarlama iletişimlerinde, internet bankacılığı işlemlerinin güvenli olduğu algısını daha fazla kazandırmaya çalışabilir. Benzer şekilde, lisans ve lisansüstü eğitime sahip olanların güvenlik konusunda daha fazla bilgilendirilmesi yerinde olacaktır. Güvenlik konusundaki bir başka tespit ise öğrencilerin bu hususta fazla endişeli olmamasıdır.

Kullanılan internet bankasının seçiminde güvenden sonra en önemli ikinci faktör hizmet kalitesi olarak ortaya çıkmıştır. Hizmet kalitesi özellikle bayanlar için daha önemlidir ve onlara yönelik tutundurma faaliyetlerinde buna dikkat edilebilir. Çalışma çağındaki cevaplayıcılar maaşlarını aldıkları bankaların internet bankacılığını kullanmaya daha genç yaştakilerden veya yaşlılardan daha çok önem vermektedir. Bankalar maaş promosyonlarını hazırlarken bu hususu göz önünde bulundurabilir. İnternet bankası seçimiyle ilgili bir başka tespit ise, lisansüstü eğitime sahip olanlar için bankanın tanınmışlığı ve büyüklüğünün öneminin diğer gruplara göre daha az olduğudur.

Araştırma bulgularının gösterdiği ilginç bir nokta ise, düşük gelir grubundakilere teknoloji vurgusunun daha fazla yapılabileceğidir. Bankalar düşük gelir grubundaki müşterilerine internet bankacılığının teknolojik yönünü vurgulayıp, internet bankacılığında ileri teknoloji kullanıldığı mesajını iletebilir.

Araştırmanın yukarıda sayılan pratik alandaki bulgularının yanı sıra teorik anlamdaki temel savı, internet bankacılığı kullanımıyla ilgili yedi boyut ortaya koymasındadır. Bunlar sırasıyla, erişim ve kullanım kolaylığı, ödeme ve finansal işlemlerde sağlanan kolaylık ve kontrol imkanı, internet bankacılığının işlem zenginliği sağlayarak ek fayda sunması, internet sitesinin bir hayat tarzı olarak benimsenmesi, kullanmayı öğrenmedeki kolaylık, hizmet sunumundaki yetersizlikler ile güvenlik boyutudur. Ayrıca çalışma kapsamındaki bayan ve

öğrencilerin internet bankacılığını öğrenmeyi daha kolay bulduğu ve kamu çalışanlarının özel sektördekilere daha fazla internet bankacılığını bir hayat tarzı olarak benimsedikleri söylenebilir. Yedi boyutun hayat tarzı dışındakilerinin hepsinde internet bankacılığı kullanımıyla beraber değerler de yükselme eğilimindedir. Örnek olarak, kullanım sıklığı arttıkça, cevaplayıcılar kullanımı daha kolay bulmakta, internet bankacılığının sağladığı ek faydaları fark etmekte ve hizmetlerdeki sorunlarla ilgili bilgilenmektedir.

Sonuç olarak bu araştırma hem internet bankacılığı uygulayıcılarına internet bankacılığı hizmetlerini iyileştirmede önemli ipuçları vermekte, hem de internet bankacılığı pazarlamasıyla ilgili literatüre katkı sağlamaktadır. Türkiye’deki en ileri sektörlerden birisi olan bankacılık sektörü, bu ve benzeri çalışmalar ile müşterilerini daha iyi tanıyıp, onlara daha iyi hizmet sunma imkanı yakalayabilir.

Gelecekte Türkiye’de internet bankacılığı konusunda çalışacak araştırmacılar konuyu farklı açılardan ele alabilir. Örneğin, kullanımını engelleyen faktörler incelenebileceği gibi, özellikle mobil internet ve 3G kullanımındaki artışa paralel olarak cep telefonlarının da bu konu kapsamında ele alınması gerekebilir. Ayrıca daha büyük örnek kitleler üzerinde ve farklı illerde benzer araştırmaların yapılması, bu araştırmanın bulgularının doğruluğuna katkıda bulunabilir.

KAYNAKÇA

- “Internet Bankacılığı Kullanım Oranı Yüzde 41”, <http://www.finansgundem.com/haber/oku/manset/7423>, (28.04.2009).
- “Türkiye’de İnternet Kullanıcılarının Yüzde 14’ü İnternet Bankacılığı Hizmetini Kullanıyor”, <http://www.socialmediatr.com/blog/turkiyede-internet-kullanicilarinin-yuzde-14-u-internet-bankaciligi-hizmetini-kullaniyor/>(16.10.2010).
- ”Internet Banking Comparison Between China and Sweden and a Reflection on Chinese Internet Banking”, <http://www.tslab.ssvl.kth.se/thesis/node/696> (11.9.2010)
- ATILGAN, K. Özcan (2006), “Internet Banking Adoption in Turkey An Empirical Analysis on Attitudes of Customers”, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İngilizce İşletme Anabilim Dalı İngilizce İşletme Yönetimi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- BARAGHANI, S. Naimi (2007), Factors Influencing the Adoption of Internet Banking, Master’s Thesis, Tarbiat University, Faculty of Engineering, Department of Industrial Engineering.
- BATCHELOR, Bob (2010), “The History of Internet Banking”, http://www.ehow.com/about_5109945_history-ebanking.html (25.12.2010).
- BORA, Chandramita (2010), “Advantages of Internet Banking”, <http://www.buzzle.com/articles/advantages-of-internet-banking.html> (18.11.2010).
- CARTWRIGHT, I., Roger (2000), “Mastering Customer Relations”, McMillan master series, London.
- CHANDIO, Fida H. (2008), “Evaluating User Acceptance of Online Banking Information Systems: An Empirical Case of Pakistan”, <http://www.brunel.ac.uk/329/BBS%20documents/PhD%20Doctoral%20Symposium%2008/Fidochandio%20paper18.pdf> (05.04.2010).
- CHOU, D.C. ve CHOU, A.Y. (2000), “A Guide to the Internet Revolution in Banking”, Information System Management, 17(2),51-57.
- DEVLIN, James, F. (1995), “Technology and Innovation in Retail Banking Distribution”, International Journal of Bank Marketing, 13(4), 19-25.

- DURUER, Salih, ÇALIŞKAN Ö., Arzu, AKBAŞ, Halil E., ve GÜNDOĞDU, E., Ceren (2009), "İnternet Bankacılığını Kullanma Kararını Etkileyen Faktörler: Türk Banka Müşterileri Üzerine Bir Araştırma", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 26(1), 133-154
- EKBERG, Patrik, LI, Sofia, MORINA, Gentiana (2007), "On-line Banking Access System Principles Behind Choices and Further Development, Seen From a Managerial Perspective", *Jönköping University*, [http://www.essays.se/essay/6974685cb6/\(6.6.2010\)](http://www.essays.se/essay/6974685cb6/(6.6.2010))
- FLOROS, Christos, (2008), "Internet Banking Websites Performance in Greece", *Journal of Internet Banking and Commerce*, 13(3), 1-8.
- GAN, Christopher, CLEMES, Mike, LIMSOMBUNCHAI, Visit ve WENG, Amy (2006), "A Logit Analysis of Electronic Banking in New Zeland", *International Journal of Bank Marketing*, 24 (6), 360-383.
- GEFEN, David ve STRAUB, Detmar, W. (2000) "The Relative Importance of Perceived Ease-of-Use in IS Adoption: A Study of E-Commerce Adoption," *Journal of the Association for Information Systems*, 1(8) , 1-30.
- GERRARD, Philip, CUNNINGHAM, J., Barton ve DEVLIN, James, F. (2006), "Why Consumers Are Not Using Internet Banking: A Qualitative Study", *Journal of Services Marketing*, 20(3), 160 – 168.
- GIANNAKOUDI, S. (1999), "Internet Banking: The Digital Voyage of Banking and Money in Cyberspace". *Information & communications Technology Law*, 8(3), 205-244.
- GÜLMEZ, Mustafa ve KİTAPÇI, Olgun (2006), "İnternet Bankacılığı ve Müşteri Davranışları: Cumhuriyet Üniversitesi Akademik ve İdari Personeline Yönelik bir Uygulama", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7(2), 83-100.
- HERNANDO, Ignacio. ve NIETO, María, J. (2007), "Is The Internet Delivery Channel Changing Banks' Performance? The Case of Spanish Banks", *Journal of Banking and Finance*, 31, 1083-1099.
- <http://www.kho.edu.tr/yayinlar/cizgi/mart2002/Internetbankaciligi>, (23.7.2010)
- JAYAWARDHENA, Chanaka ve FOLEY, Paul (2000), "Changing in The Banking Sector- The Case of Internet Banking in The UK", *Internet Research*, 10(1), 19-30.
- KARJALUOTO, Heikki, MATILLA, Minna. ve PENTO, Tapio (2002), "Factors Underlying Attitude Formation Towards Online Banking in Finland", *International Journal of Bank Marketing*, 20 (6), 261-272.
- MCKECHNIE, Sally. (1992), "Consumer Buyer Behavior in Financial Services: An Overview", *International Journal of Bank Marketing*, 10(5), 4-12.
- MOLS, Niels, P., BUKH, P., Nikolaj ve NIELSEN, Jorn, F. (1999), "Distribution Channel Strategies in Danish Retail Banking" *International Journal of Retail & Disribution Management*, 27(1), 37-47.
- PALA, Emre (2010), "Alternatif Dağıtım Kanallarından İnternet Bankacılığına Yönelik Müşteri Tercihlerinin İncelenmesi", *Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Danışman: Yrd.Doç.Dr.Burak KARTAL.*
- POLATOĞLU, V. Nui ve EKİN, Serap (2001), "An Empirical Investigation of Turkish Consumers' Acceptance of Internet Banking Services", *Interneational Journal of Bank Marketing*, 19(4), 156-65.
- SAREL, Dan ve MARMORSTEIN, Howard (2003), "Marketing Online Banking Services: The Voice of The Customer", *Journal of Financial Services Marketing*, 8(2), 106-118.
- SATHYE, Milind (1999), "Adoption Of Internet Banking By Australian Consumers: An Empirical Investigation", *International Journal of Bank Marketing*, 17(7), 324 – 334.
- SAYAR, Ceren ve WOLFE, Simon (2007), "Internet Banking Market Performance: Turkey versus the UK", *International Journal of Bank Marketing*, 25 (3), 122-141.
- SHARIQ, Shahzad (2006), *Internet Banking in Pakistan*, Master's Thesis, Lulea University of Technology, Department of Business Administration and Social Sciences, 2006:062-ISSN:1402-1552-ISRN:LTU-DUPP-06/062-SE.
- SULLIVAN, Bob (2004), "Internet Banking Fraud: Why is Online Banking so Popular?" www.msnbc.msn.com/id/5184077/ns/business-online_banking (3.10.2010).

- TAN, Margaret and TEO, Thompson S. H. (2000), “Factors influencing the adoption of internet banking”, *Journal of the Association for Information Systems*, 1(5), 1-42
- VRECHOPOULOUS, Adam ve ATHERINOS, Evangelos (2009), “Web Banking Layout Effects on Consumer Behavioural Intentions”, *International Journal of Bank Marketing*, 27(7), 524-546
- WALKER, Rhett. H. ve JOHNSON, Lester W. (2005). “Towards understanding attitudes of consumers who use internet banking services”, *Journal of Financial Services Marketing*, 10(1), 84-94.
- ZHU, Feng (2009). Smart Card Based Solutions for Secure Internet Banking with a primitive reader or mobile phone, http://www.cs.ru.nl/bachelorscripties/2009/Feng_Zhu (20.8.2010).

The Evolution of Turkish Air Transport Industry: Significant Developments and the Impacts of 1983 Liberalization

Yrd. Doç. Dr. Ender GEREDE

Anadolu Üniversitesi, Sivil Havacılık Yüksekokulu, ESKİŞEHİR

ABSTRACT

The liberalization in 1983 constitutes a turning point in the development process of Turkish Air Transport Industry. The aim of this study is to evaluate the evolution of Turkish Air Transport Industry after 1983 liberalization from the perspective of liberalization process. To this end, the first part of the study examines the significant developments and changes which have occurred since 1983. The second part covers the impacts of 1983 liberalization on both Turkish Air Transport Industry and Airline Management. The final part is an overview of failures in 1983 liberalization.

Key Words: Civil Aviation Management; Turkish Air Transport Industry; 1983 Liberalization's Impacts; Airline Management.

JEL Classification: L50, L93, M00

Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün Gelişimi: Önemli Gelişmeler ve 1983 Liberalleşmesinin Etkileri

ÖZET

Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün gelişim sürecindeki en önemli gelişme şüphesiz 1983'te gerçekleşen liberalleşmedir. Bu çalışmanın amacı Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün 1983 liberalleşmesinden sonraki gelişimini liberalleşme perspektifi içinde incelemek ve değerlendirmektir. Bu amaçla öncelikle 1983'ten bu yana ortaya çıkan değişim ve gelişmeler incelenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde 1983 Liberalleşmesinin hem Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörüne hem de havayolu yönetimine etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Son olarak 1983 liberalleşmesinin başarısız olduğu taraflar incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sivil Havacılık Yönetimi; Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörü; 1983 Liberalleşmesinin Etkileri; Havayolu Yönetimi.

JEL Sınıflaması: L50, L93, M00

I. INTRODUCTION

Some major structural changes have been taking place in the air transport industry throughout the world recently. There are severe effects of the globalization process. The regulatory framework which forms the air transport industry has been undergoing significant changes both in a global and national scale. Bilateral, regional and multilateral Open Skies agreements have been replacing conventional regulatory system of international markets. In a parallel way, governments deregulate domestic markets. Moreover, state owned airlines, airports and ground handling companies are being privatized. The most important impact of these changes is growing and spreading of severe competition both in a global and national scale (Doganis, 2001 ; Hanlon, 1999 ; Oum, et al., 2000 ; de

Neufville and Odoni, 2003 ; Sinha, 2001 ; Havel, 1997 ; Graham, 1995 ; Forsyth, et al., 2004).

There are some evident reflections of these structural changes to Turkish Air Transport Industry. Although Turkish Air Transport Industry has developed tremendously since 1983 liberalization, it still has some significant problems. Currently these problems have become more important since the accession process of Turkey to EU have begun. Turkish Air Transport Industry has to gain competitive advantages during the accession process. For these reasons, it is an important research topic to examine the evolution of Turkish Air Transport Industry in a liberalization process.

The research done during this study showed that the most important progress in the development process of Turkish Air Transport Industry is the liberalization in 1983. In fact, the current Turkish Air Transport Industry owes its existence to a large extent to this liberalization. For this reason, 1983 liberalization was taken as a reference point in this study, and the significant developments and changes which have occurred since 1983 are revealed and examined from the liberalization perspective. On the other hand, it is crucial to examine the impacts of 1983 Liberalization both on Turkish Air Transport Industry and on airline management. Identifying the gains and failures of this liberalization process will increase the efficiency of Turkey's accession negotiations with the EU.

To collect qualitative data, semi structured interviews were conducted with the specialists from Directorate General of Civil Aviation (DGCA), Turkish Private Aviation Enterprises Association (TPAEA), Turkish Airlines (THY) and other private airlines and civil aviation companies.

The research carried out during this study demonstrates that the data on airline industry are not kept systematically and scientifically in Turkey. For instance, although it is the legal responsibility of the DGCA to collect and keep data on air transport, it is observed that this institution has not been fulfilling this responsibility effectively. That is why it was a quite difficult process to gather the required retrospective data. On the other hand, the mere source of data obtained from the Turkish Statistical Institute was Turkish Airlines. Despite the abovementioned limitations, this study uses and makes descriptive analysis of the data collected from State Airport Authority, Turkish Statistical Institute, THY and TPAEA.

II. SIGNIFICANT DEVELOPMENTS IN TURKISH AIR TRANSPORT INDUSTRY

A. Prior to 1983 Liberalization

Civil aviation activities in Turkey have been parallel to the developments in the world. With the advent of the Republic, greater importance was given to aviation (General Directorate of State Airports, 2004:10). The first significant step of the Turkish Republic in civil aviation was the foundation of Turkish Aeroplane Society on 16 February 1926 (Saldıraner, 1992:33).

The Turkish Aeroplane Society was established to operate in all fields of civil aviation, e.g. design, production, maintenance, training, and air transport. Turkish Aeroplane Society enabled even in those years the rapid development of general aviation in Turkey. Aviation activities went beyond the military scope in all aspects, and were accessible by a greater number of users in a larger area. Thus, the foundations of Turkish Civil Aviation Industry were laid on a firm ground (Ministry of Transport, 1998:23). Turkish Aeronautical Association, the successor of Turkish Aeroplane Society, has still been one of the most significant pillars of Turkish Civil Aviation Industry.

Another important development is the foundation of State Airlines Administration on 20 May 1933, which constitutes the groundwork of Turkish Airlines and Directorate General for State Airport Authority. Its mission was to provide both air transport and the operations of aerodromes. Thus, air transport begun between the principal cities of Turkey (General Directorate of State Airports, 2004:10).

It was observed that design and manufacturing activities developed rapidly between the years 1930 and 1950. Airplanes and gliders were manufactured in various factories founded in Turkey. Thanks to this rapid development, Turkey was the country with the third greatest aviation industry in Europe in the mid-1940s (Saldıraner, 1992:33).

The development of air transport in Turkey in 1950s made it necessary to separate the functions of “air transport” and “operations of aerodromes”. The functions were separated under Law No. 6623 of 21 May, 1955, in accordance with which air transport was entrusted to the Turkish Airlines Inc. Law No. 6686 of 28 February, 1956 had placed the administration of the aerodromes, ground services, air transport, air traffic control and aeronautical communications under the responsibility of the Directorate General of the State Airports, which has its own legal personality and budgetary annex (General Directorate of State Airports, 2006:8). In this way Turkish Airlines was reorganized as a corporation managed and operated under private law. On the other hand, in order to provide ground handling and catering services to airlines, a state owned company, Uçak Servisi Anonim Şirketi (USAŞ), was established under the management of Turkish Airlines in 1958 (Ministry of Transport, 1983:101). The developments in Turkish Civil Aviation Industry ceased in 1950s, and there had been no remarkable developments until 1983 (Saldıraner, 1992:33).

Prior to 1983, despite a few exceptional cases, only public companies were allowed to do business in the civil aviation industry in Turkey. Turkey’s flag carrier, Turkish Airlines, was the unique airline of the country, and it dominated the domestic market. All airports were state owned, and they used to be operated by public companies. As for the ground handling services, one of the two ground handling companies of the country, a state owned company, was controlling the market. There was only one state owned catering company, controlling the whole market.

B. Post 1983 Liberalization

Financed by the Scientific Research Fund of Anadolu University, the preliminary research of this study revealed that the most important development in the history of Turkish civil aviation was the liberalization in 1983. That is why 1983 liberalization is taken as a reference point for this study, and the succeeding developments that emerged within the perspective of liberalization were researched in a more detailed way. There are 16 occurrences that have been of great importance for Turkish Air Transport Industry.

1-Liberalization of market entry, 1983.

After the coup d'état in 1980 responding to the economic and political stagnation of preceding years, the Motherland Political Party won the elections and Turgut Özal became the prime minister in 1983. Özal's reform program included a reduced state role in the economy, and he liberalized Turkey's restrictive economic policies.

Civil aviation industry together with the tourism sector was one of the most important areas under discussion within the liberalization process. In 1983, Civil Aviation Law No. 2920 allowed private companies to do business in civil aviation industry. Subsequently, numerous private air carriers competing with THY and other foreign airlines, supervision and representation companies, MRO organizations and training institutions were set up. As a consequence, Turkish Air Transport Industry with its entire elements started to grow rapidly. Deregulation of market entry is a substantial regulatory reform and the most important milestone on Turkey's civil aviation history.

2-Effort of nationalization and re-regulation in ground handling market, 1984.

Regulations in ground handling market have followed a more irregular progress than other industries. Prior to 1983, there was only one private ground handling company and there was no sound regulatory framework. Prior to 1983 the market was deregulated reasonably; however, in the wake of the Özal Government, ground handling market was re-regulated.

Even though Özal initiated deregulation policies for almost all industries, he issued an ordinance to nationalize the 51% share of the private ground handling companies as a contradictory course of action. On the other hand, a private ground handling company ÇELEBİ raised an objection against this regulation and the court decided in ÇELEBİ's favour. Upon this decision, nationalization policy was given up but another regulation was brought into ground handling market. In this period, the private ground handling companies were not allowed to serve the charter airlines. It is considered that the ultimate objective behind this regulation was to grant more business volume to USAŞ, and later on, to HAVAŞ, the state owned ground handling company (Yeni Şafak, 2006).

It is thought that this policy contradicted with liberalization policies of the State. On one hand, the State promoted liberal competition in the market and

exerted efforts to privatize public institutions, and on the other hand, it attempted to prevent private sector from entering the market of charter flights.

3-Privatization of the catering company USAŞ, 1987.

USAŞ was founded by THY (92.6%) in 1958 to provide both ground handling and catering services. USAŞ was included among the public enterprises that would be privatized in the first stage of the Privatization Programme because it was a profitable monopoly. As a result of this policy, all shares of USAŞ were transferred to the Privatization Administration (PA) in 1987. In addition, in view of this policy, the ground handling services carried out by USAŞ were transferred to a new public enterprise, HAVAŞ, which was founded in 1987 and planned to be privatized in the future. Thus, the only activity field of privatized USAŞ would be catering. In February 1989, 70% share of USAŞ was privatized by block sale to SAS Service Partner through an international tender. In October 1993, the remaining shares held by the Privatization Administration were offered to the public (Ministry of Transport, 1983:69-102, 1993:138 ; Özenen, 2003:97 ; Aytar, 1995:46-49).

USAŞ was the first enterprise privatized in air transport industry, following its 31 years of activity. Thus, this development is of importance for the sector. This privatization resulted in the entire withdrawal of the State from catering services in the industry.

4-Inclusion of Turkey's flag carrier THY within the scope of privatization, 1990.

Being one of the fundamental tools of free market economy, privatization has been on Turkey's agenda since 1984. In this perspective, THY first was reclassified as a "State Economic Enterprise" in 1984. The Company was included within the scope of the privatization by the Council of Ministers' Decree No.90/822 dated August 22, 1990, and 1.82% share was privatized through public offering. Turkish Airlines was placed under the jurisdiction of the Privatization Administration in 1994, the state agency responsible for privatization. The Government launched an effort to privatize 51% share of THY through block sale on December 2000. Meanwhile, the Privatization High Council decided to establish golden share in Articles of Association, granting special management and approval rights to the State by its Decree no. 2000/87 of December 8, 2000. Articles of Association, which is still in force, has been amended in compliance with Article 20/a of the aforementioned law of January 17, 2003 including the new scope of golden share. However, this effort was hindered by the global crisis in airline industry and a troubled economy affected by the financial crisis in Turkey in February 2001 (Emir, 2001:195-208 ; Privatization Administration, 2007b). The Privatization Administration controlled 98.2 percent of THY until December 2004.

After 11 years of privatization attempts, only 1.82% of THY was privatized. Although the PA failed to finalize the objectives on THY's privatization, this development is one of the most revolutionist step in the history of Turkish Civil Aviation since air transport has always been regarded as a

strategic public service in Turkey. On the other hand, the failure in the privatization of THY caused significant problems (State Planning Organization, 1995a:29) and it was seen as the main obstacle to THY's future growth since Turkish government was exerting heavy-handed control over the airline. However, more professional approaches converted this purely state owned company into a more competitive airline very similar to Air France in 1990s.

5-Privatization of state owned ground handling companies and deregulation of these services, 1991, 1995, 1996.

Upon the decision that USAŞ would be privatized as a catering provider enterprise, a new public enterprise, HAVAŞ, was founded to provide ground handling services (Aytar, 1995:49). Thus, there were two enterprises in the ground handling market, one of which was a private body (ÇELEBİ Air Services).

In the liberalization process, the first and the most important step for ground handling sector was the abolition of the restriction that private ground handling enterprises could not provide service for unscheduled flights. In 1991, with the amendment concerning ground handling services, private ground handling companies also begun to serve for unscheduled flights. It is thought that the reason behind this deregulation was the 40-day strike of state owned companies, HAVAŞ and THY. Due to this strike, the State was in a difficult position, and abolished this regulation that used to hinder the private sector from entering into the market. This liberalization step played an important role in the development of private ground handling companies. However, the most important result of 1983 liberalization was the establishment of Turkish airline companies that offered charter flights and the increase in total demand in Turkish air transport due to the emergence of these companies. As a result of the increase in the number of passengers and air traffic, the demand for ground handling services increased considerably. Another significant liberalization in 1991 was the deregulation of prices. This deregulation resulted in a price-based competition among ground handling companies (State Planning Organization, 1995a:28).

Another significant development in ground handling services from the liberalization perspective is the privatization of HAVAŞ. Sixty percent share of HAVAŞ was privatized in 1995, and the remaining 40% share was privatized in 1998 through block sale. Privatization of HAVAŞ is seen as one of the most successful privatizations in Turkey by the PA. Subsequent to its privatization, there was a noticeable increase in operational revenues, net profits, the number of customers that airlines and aircrafts served for (Privatization Administration, 2007a).

These developments are essential for Turkish Air Transport Industry for the reason that the State has completely withdrawn from ground handling and catering services as a result of these developments. On the other hand, the ground handling market was subject to re-regulation in 1996. The government brought high barriers to entry into the market. This regulation prevented new enterprises from penetrating the market, and the market acquired a duopolistic structure.

6-Higher barriers to entry to the airline market, 1990's.

The SHY-6A (the Regulation on Commercial Air Carriers) of 1984, which regulates entry into and exit from the airline industry, did not bring about any evident provision that impeded entry into the airline market. For instance, there is no regulation concerning the paid in capitals of airline companies or the number of airplanes they should have in their fleet. To the authorities of Directorate-General of Civil Aviation (DGCA), the free entry into the market had detrimental effects on Turkish airline industry. Numerous airlines were founded in the first years, but they went bankrupt in a very short time. That is why the Ministry of Transport changed its policy on entry into the airline market in the early 1990s.

The SHY-6A regulation, which regulates the conditions for entry into the market, was subject to 13 amendments until August 2007. The airline companies were faced with almost no regulation that complicated their entry into the market until 1992. However, significant changes were made in 1992. The authorities of DGCA believe that the aim of the amendment is to ensure that airline companies which enter into the market are stronger in terms of their financial and fleet structure. The following amendments introduced more radical differences compared to the initial situation.

The first regulation introduced in 1984 did not include any arrangement concerning the paid in capitals of airline companies and the number of airplanes that they need to have in their fleet. The amendment in 1992 stipulates that the airplanes with more than 50 seats and airline companies that offer scheduled or unscheduled international flights should have a minimum paid in capital of US \$ 1 million per airplane. In addition, the airplanes with more than 50 seats and airline companies that offer scheduled international flights should have at least 5 airplanes in their fleet. The company should hold the ownership of at least 3 of these airplanes. Airline companies that offer unscheduled flights should have at least 3 airplanes in their fleet, and hold the ownership of at least one of these planes.

Another amendment in 1992 abolished the obligation to hold the ownership of airplanes. Rather, it introduces a new regulation which provides for that airline companies should submit a letter of guarantee if all planes in the fleet are leased. It is thought that this arrangement deregulates the provision in 1992 amendment to a certain extent (Directorate General of Civil Aviation, 1992:97-134 ; Önen, 1986:207-254).

7-Re-regulation of domestic routes, 1996.

In 1983, the domestic market was completely deregulated with Civil Aviation Law No. 2920, except the price tariff issue. According to Law No. 2920, air carriers submit their tariffs to the Ministry of Transport, which would approve or reject the tariff. However, in practice, the Ministry of Transport hardly ended up with the rejection of a tariff.

After the deregulation, Istanbul Airlines was authorized to enter the domestic market for the first time in a relatively big scale in 1987. Afterwards, it

started scheduled operations between Istanbul and Trabzon. The second airline in domestic routes was Onur Air.

Starting from the early 1990s, although the current regulations did not impede new entry into the market of domestic routes, bureaucrats of the Minister of Transport were extremely reluctant to authorize private airlines to enter the domestic market.

This policy strengthened following a decision taken by the DGCA to re-regulate the domestic market on January 12, 1996. According to this new regulation, private airlines were obliged to enter the market in which THY did not have any scheduled flights. Furthermore, on condition that they wanted to enter one of the markets in which THY operated, they were allowed to arrange flights on the days that THY did not have any scheduled flights. Provided that a private airline wanted to make a flight on the same day with THY, it would be allowed only in the case that THY was not able to meet the demand. If a private airline wanted to penetrate any of the profitable markets (İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Dalaman, Adana, and Trabzon), then it would be obliged to operate some thin routes in the southeast regions of Turkey. As a consequence, DGCA established barriers to entry into the market, which were all in favor of THY (Hassu, 2004:60-61 ; İzer, 2002:115).

These implementations were strongly criticized for being against the Civil Aviation Law No. 2920. While the government was trying to liberalize the market and to privatize THY, it impeded private companies to enter the market and to get stronger. According to the former president of TPAAEA in those years the main reason behind this policy was the privatization process of THY. THY's managers and the Ministry of Transport thought that free market entry into domestic routes would lower in value of THY.

According to TPAAEA, private airlines did not resort to the court since they did not want to come up against the bureaucrats and the Minister of Transport. On the other hand, the bureaucrats of the Minister of Transport defend this policy, believing that it brought social welfare in the country.

8-Financing some airport terminals' renewal and capacity extension projects with Built-Operate-Transfer method, 1990s.

By the end of the 1980s, projections of air transport demand in Turkey proved out that some existing terminal capacities and its facilities would be insufficient in near future, and it was planned to build new terminals. The limited public resources and the need to solve the capacity problems in a short time forced the government to realize these projects in terms of Built-Operate-Transfer (BOT) procedure.

The first BOT project was initiated at Antalya International Passenger Terminal-1 and followed by Istanbul Atatürk Airport International Passenger Terminal project. The third BOT project was realized at Antalya International Passenger Terminal-2 and completed in April 2005. Despite some problems, the government achieved the goals of BOT procedure, and these airport projects were considered the most successful BOT projects in Turkey (Kaya et al., 2005a).

Civil Aviation Industry has always been perceived as one of the most strategic industries in Turkey. Furthermore, because of similar economic characteristics which were put forward by Hooper (Hooper, 2002:290), airports and their privatization are considered important with regard to the public policy in Turkey, too. For this reason, the success of these BOT Projects is a significant step towards the achievement of free market economy in civil aviation industry of Turkey. Particularly, the success of Atatürk Airport project led to a change in negative perceptions regarding the privatization in civil aviation industry. Following this success, the BOT procedure for airport terminals were applied in other major airports, e.g. Ankara Esenboğa Airport (entered into service on 13 November 2006), Dalaman Airport (entered into service on 1 July 2006) in Muğla and Adnan Menderes Airport (entered into service on 9 September 2006) in İzmir.

9-More liberal approaches to bilateral air services agreements, end of 1990s and 2000s.

Turkey has been following a more liberal policy concerning Bilateral Air Services Agreements in recent years. Turkey has updated some of its Agreements and concluded new ones. Updated ASAs have brought more fifth freedom rights, more market access possibilities and capacity liberalization. In this process, Turkey signed an Open Sky Agreement with the US. On the other hand, updated bilateral ASA by MoUs with Germany bears essentially liberal features. Turkey wants to achieve further liberalization particularly at CIS countries' market.

Thanks to this policy, Turkish Airline Industry gains strength against the severe competition in the EU market during the accession process to EU.

10-Membership to Joint Aviation Authorities, 2001.

A further key regulatory development in Turkey appeared in the field of civil aviation safety. Turkey became a full member of the European Joint Aviation Authorities (JAA) on April 4, 2001. Implementation of the Joint Aviation Requirements would promote the efficiency in Turkish Civil Aviation Industry by increasing aviation safety.

11-The right to free determination of prices for domestic flights, 2001.

THY and other private airlines were not allowed to determine their prices for domestic flights freely until 2001 since the Turkish Civil Aviation Law did not bring a deregulation to the price tariffs in 1983. However, the Turkish Civil Aviation Law, as amended on April 26, 2001, gives airlines the right to freely determine their prices for domestic flights.

Thus, the amendment on the act allows price setting based upon commercial considerations in the marketplace. Following this deregulation concerning prices, the domestic market was completely free in legal terms.

12-Re-deregulation of the domestic market, 2003.

Until the liberalization in 1983, the flag carrier of Turkey, THY, acted as the only airline company for both domestic and international flights. The amendment in 1983 allowed the entry of private sector into the market. However, particularly after THY entered the privatization process, private airline companies

were confronted with bureaucratic obstacles in their entry to domestic flights market. In addition, the DGCA took a decision in 1996, and made it more difficult for private airline companies to enter into the market. As a result, THY maintained its monopoly in domestic flights until 2003, and thus, domestic flights transport did not make any progress.

Binali Yıldırım, the Minister of Transport in the government of Justice and Development Party, made a radical change on this state policy. In October 2003, he abolished the decision taken in 1996, and hence, allowed competition in domestic flights and removed the barriers that inhibited private airline companies from entering into the market.

This new liberalization in 2003 has another significant particularity as well. The minister of transport not only liberalized the market but also lifted some additional taxes on domestic air transport and reduced airport service charges in airports run by General Directorate of State Airports. Thus, the costs of airlines reduced, and this reduction was noticeable on ticket prices.

Following the liberalization of price tariffs in 2001, the domestic flight market has become completely liberal, which paved the way for significant implications. The most important result of the liberalization in domestic flights has been the considerable increase in the number of passengers carried by domestic flights. Given the total number of arriving and departing passengers in the airports run by General Directorate of State Airports, the number of passengers increased by 191% at the end of 2006 compared to 2003. The most important reason for this increase was the considerable reduction in ticket prices as a result of the strong competition. The increase in the frequency of existing flights was an important factor as well. In addition, the new entrant airlines operated flights to new routes to which THY had never flied. Another indicator of the strengthening competition was that the number of airlines flying in some markets increased to two or three. The liberalization of domestic flights is regarded as the most important development after 1983 liberalization in Turkey.

13-First privatization step for THY, 2004.

The second important step on the way to privatize THY was taken in 2004. In the second half of 2004 another effort was launched for the public offering of THY shares and in effect 23% of the shares were offered to the public in December 2004. Together with the share of 1.82%, which had been offered previously, the company's privatized 24.82% shares were traded at Istanbul Stock Exchange. The Privatization Administration controlled 75.18 percent of THY until May 2006 (Privatization Administration, 2007b).

This privatization step was a profoundly important development for establishing the Executive Board of THY. In accordance with THY's Articles of Association, provided that more than 15 percent of the partnership was offered to public, the shareholders that held public shares were entitled to determine one member of the Executive Board, composed of 7 members in total. Any shareholder holding 2% of THY shares can nominate a candidate for the

membership of the Executive Board in the following general assembly meeting. This condition brought a different dimension to the privatization process of THY.

14-The Use of Sabiha Gökçen Airport in Istanbul, 2005.

Almost all airports in Turkey are public owned enterprises, and run by State Airports Authority. However, the state owned Sabiha Gökçen Airport founded in January 2001, the second largest airport of Istanbul, is not run by State Airports Authority.

This airport, whose construction cost US \$ 600 million, did not manage to disburden the traffic of Atatürk Airport. Thus, this airport was almost inactive until the end of 2004. Nevertheless, with the re-deregulation of domestic flights, the passenger and aircraft traffic in domestic routes has begun to accelerate rapidly. As a result of this acceleration, slot problems emerged for domestic flights, particularly at Atatürk Airport, and THY commenced domestic flights from Sabiha Gökçen Airport in April 2005.

In this case, some airline companies, including THY, operated their flights from Istanbul at Sabiha Gökçen Airport. Pegasus Airlines, which made a competitive entry into the domestic flights market and has adopted Cost Leadership strategy, uses this airport as its base.

Ground handling and airport service charges are lower at Sabiha Gökçen Airport. This results in a reduction in ticket prices because the costs of airline companies decline. Istanbul is the most important source of domestic flight traffic. Abating the slot problems of domestic flights at Atatürk Airport, Sabiha Gökçen Airport makes a remarkable contribution to the development of domestic flights. Thus, the most important airline market of Turkey, Istanbul, gained a low-cost airport, which is appropriate for cost leadership strategy of airline companies that want to benefit from liberal market conditions following the liberalization in domestic flights.

15-Selling the entire shares of Cyprus Turkish Airlines, 2005.

Cyprus Turkish Airlines (CTA) was established as a limited company in 1974. The founders of the company were Turkish Airlines and the Cash Development Consolidated Fund of the Assembly of the Cyprus Turkish Community. In order to operate international flights, the company was registered as a Turkish limited company at the Istanbul Chamber of Commerce, and CTA received authorization from the Turkish DGCA in 1983 to provide air transport services both on domestic and international markets (Cyprus Turkish Airlines, 2007).

All shares in CTA held by Turkish Airlines were transferred first to a state owned tourism company in December 2000, and then to the Privatization Administration. PA sold its 50 % share of CTA to a company founded by the Turkish Republic of Northern Cyprus in Turkey in September 2005. As a consequence, the Turkish government transferred its entire shares in CTA to the Turkish Republic of Northern Cyprus (Privatization Administration, 2007c).

This development is very important because the Republic of Turkey, which follows extremely protectionist policies about the Turkish Republic of

Northern Cyprus (TRNC), withdrew from the ownership and administration of an airline company, which can be characterized as the flag carrier of the TRNC. In addition, this action can be regarded as an indicator of Republic of Turkey's resolution to privatize airlines.

16-Establishment of a Slot Coordination Centre, 2006.

In Turkey, slot coordination began in 1992, and THY was assigned as the coordinator of this process by the Ministry of Transport. After the deregulation in 2003, due the increased traffic at Atatürk Airport, private airlines competing with THY were confronted with slot problems. Some private airlines claimed that THY impeded entry into Istanbul Atatürk Airport-Ankara market as the coordinator party. Subsequently, the Minister of Transport placed the slot coordination process under the authority of an independent commission established under the chairmanship of the DGCA in February 2006 (Directorate General of Civil Aviation, 2007). The Commission is formed by the representatives of State Airports Authority, THY Slot Coordination Unit, and Turkish Private Aviation Enterprises Association, terminal operators, airlines and ground handling companies.

Establishment of the slot coordination center is a significant development from the perspective of the abolishment of the barriers to entry to the domestic market and THY's monopolistic position at Atatürk Airport.

17-Airport privatizations, 2005-2006.

Successful BOTs laid the groundwork for PPP projects) in civil aviation industry in Turkey (Kaya et al., 2005b). Due to these projects, Turkey has taken a step forward to the privatization of airports.

In Turkey, the first important development concerning airports within the liberalization process is that Fraport AG acquired a 50% share in the Concessionaire Company, Antalya Havalimanı Uluslararası Terminal İşletmeciliği Co., of the first BOT project in 1999. This acquisition brought US \$114 million foreign investment and know-how to Turkey. In 2006, the partners of Antalya-1 BOT Concessionaire Company agreed to increase the Fraport interest in the concessionaire company from %50 to %100. A foreign company, Fraport, became the sole owner of Antalya Airport International Terminal Investment and Management Inc. in 2006, taking over the remaining shares (Antalya Airport International Terminal Investment and Management Inc., 2007). As a result of this operation, for the first time, a foreign enterprise has become active in Turkish airports. It is an extremely striking development that an enterprise whose 100% is owned by foreigners runs the airport terminal given that airports are known for their strategic importance.

The most significant step towards the privatization in airports was taken in 2005. The operation of Istanbul Atatürk Airport International Terminal under the BOT Project has been a great success. The terminal's operation ended on 2 July 2005. The government, resolving the capacity and finance problems with the BOT scheme PPP projects, has decided to enter into a management contract at Atatürk Airport. The necessary legal applications were completed in order to give

operational rights to the private sector, at both Istanbul and the other BOT terminals, via tenders. By this, the operational rights of all the BOT terminals, whose operation periods expired, were allowed to be transferred to private sector companies (General Directorate of State Airports, 2006:42). On June 10, 2005 TAV (Tepe-Akfen Ventures), the former concessionaire company of BOT arrangement, was awarded 15.5 years concession to operate the entire terminals of Atatürk Airport. TAV offered three billion dollars for the terminals' operations of the most important gateway of Turkey. This was the highest figure for such a privatization project in Turkey at that time.

The application introduced at Atatürk Airport in 2005 was carried out at Antalya-1 Terminal whose period of operation by BOT project was expiring in October 2007. In the tender of 12 April 2007, Fraport, together with the IC Group, won the tender for operating all passenger terminals (One domestic, two international and VIP/CIP terminals) at Antalya Airport. Fraport and IC will pay an aggregate amount of USD 3.2 billion to the State Airports Authority, DHMI. The concession for operating all three terminals runs until the year 2024 (Antalya Airport International Terminal Investment and Management Inc., 2007).

Another important step towards the privatization of airports is a project for the construction of a new international passenger terminal and additional buildings at Sabiha Gökçen Airport owned by the Undersecretariat for Defense Industries within the framework of BOT scheme. With a record of EUR 1.93-billion bid, a consortium led by Limak İnşaat and its partners in India and Malaysia won the rights to operate Istanbul's second international airport for 20 years (Undersecretariat for Defense Industries, 2007).

Following all these developments, private sector has begun to play a role in the construction and management of the largest Turkish airports which have the highest traffic volume. Long-term leasing agreements were made for Istanbul Atatürk and Antalya Airports. GDSA is gradually handing over the management of Turkey's airports to the private sector.

Economic characteristics of airports attributes them specific importance in terms of public policy (Hooper, 2002), and most privatizations of airports have not meant to be the actual sale of the property. For his reason, the simple definition that privatization is the transfer of property and the facilities to private investors is not sufficient in the case of airports (de Neufville and Odoni, 2003:10). Consequently, it is required to broaden the scope of the definition of airport privatization. With this point of view, it is thought that management contracts of Atatürk and Antalya Airports can be considered as a privatization exercise.

18-Second privatization step for THY, 2006.

The most important step to privatize THY was taken in May 2006, when 25% of PA's shares were sold through public offering. In addition, PA sold approximately 15% of these shares by using its right to additional offering. Thus, an extra 28.75% share of THY were privatized, and the share of the State in THY reduced to 46.43%.

As a result of this sale, shares of THY were traded at Istanbul Stock Exchange as of 25 May 2006, and they fell below their public offering price in a short time. Hereupon, PA purchased shares for 30 days in order to ensure price stability, and used additional sales income for price stability. As a result of these purchases, the share of the State increased from 46.43% to 49.12% (Privatization Administration, 2007b).

Since the state-owned share of THY fell below 50% with this privatization step, THY was no longer a public-owned enterprise in legal terms, and became a joint stock company under the Turkish Commercial Law. This was a very important development in the 16-year privatization process of THY. THY administration gained considerable flexibility, particularly in purchases. Privatization is an important complementary element of liberal market economy. That is why the privatization of THY was an extremely important step for the liberalization of Turkish Air Transport in a period where more liberal policies were adopted in bilateral air transport agreements, domestic flights were privatized and negotiations for membership to the EU started. It is a complementary component of the liberal aviation sector that Istanbul Atatürk and Antalya Airports were privatized, and that the passenger terminals of Ankara Esenboğa, Izmir Adnan Menderes, Dalaman and Bodrum Airports were operated by the private sector within BOT projects.

Another significant impact of this development on the privatization of THY was that the free float of shares exceeded 35%, which meant that the shareholders holding 2% of THY shares were entitled to nominate candidates for two memberships of the Executive Board of THY. These candidates did not have to bear a Turkish citizenship.

Despite all these steps in favor of privatization, certain objectives expected from privatization have not been met. Although the state-owned share of THY decreased below 50% through public offerings, it has been a serious concern that the influence of political authority continues in the administration of THY. It is considered that the political authority still holds the control in THY. The share of control has not been sold to a strategic purchaser yet.

Nevertheless, the implications of developments concerning privatization were observable at the Ordinary General Assembly Meeting held on April 24, 2007. For the first time in the history of THY, two members proposed by the private sector (the foreign investment fund called Franklin Templeton Investment) was elected to each of the Executive Board and the Auditing Board. One of the members elected to the Executive Board on behalf of Franklin Templeton Investment is the former director-general of Turkey's largest GSM operator. The other one is the member of the former Executive Board.

III. THE IMPACTS OF TURKISH AIR TRANSPORT INDUSTRY'S LIBERALIZATION IN 1983

The Özal government, which came to power by election in 1983 following the coup d'état in 1980, made a radical change by liberalizing economic

policies of Turkey, and regarded tourism, transport and communication sectors as significant means for sustainable development.

Turkish tourism sector entered into an accelerated growth process after 1983 as a result of the decline in terrorist activities, the stability in the country, the liberal policies and incentives to investments in tourism sector. Özal, being aware that air transport is a means for the development of not only tourism but also other sectors, liberalized the aviation industry. The Civil Aviation Law No. 2920 of 1983 permits private sector to operate in the field of aviation. This liberalization is the most important development in the history of Turkish civil aviation. Thanks to this, general aviation activities, air transport, aircraft maintenance activities, airport and air traffic control activities, ground handling services, catering, and even design and manufacturing activities began to develop rapidly.

A. Impacts on Turkish Airline Industry

One of the first and the most important impacts of 1983 liberalization has been the establishment of numerous new airline companies. Table 1 demonstrates the dates of entry into and exit from the market of the airlines established between 1983 and July 1992. This study covers the airline companies that operated between 1983 and 1992 because the first radical amendment on SHY-6A was made in 1992. SHY-6A regulation was introduced after the liberalization to arrange the conditions for entry into and exit from the market.

Table 1 Market entry and exit of airlines between the years 1983 and 1992

Airline	Market entry year	Operation type	Market exit year	Life time year
Bursa Airlines	1984	Scheduled and Unscheduled Domestic Passenger	1987	3
İstanbul Airlines	1986	Scheduled and Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	2001	15
Marmara Airlines	1986	Unscheduled International Passenger	1987	2
Sönmez Airlines	1987	Scheduled and Unscheduled Domestic Passenger	1998	11
Boğaziçi Air Transport	1987	Scheduled and Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	1989	2
Talia Airlines	1987	Unscheduled International Passenger	1988	1
NESU Airlines	1987	Scheduled and Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	1989	2

E. Gerede / The Evolution of Turkish Air Transport Industry: Significant Developments and the Impacts of 1983 Liberalization

Toros Airlines	1988	Unscheduled International Passenger	1989	1
European Tur Airlines	1988	Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	1994	6
Bodrum Imsık Airlines	1988	Scheduled and Unscheduled Domestic Passenger	1991	3
Birgen Aviation	1989	Unscheduled International Passenger	1996	7
Noble Air	1989	Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	1991	2
Turkish Air Transport	1989	Scheduled and Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	1993	4
Sultan Airlines	1989	Unscheduled International Passenger and Cargo	1993	4
Sun Express Airlines	1990	Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	still operating	
Pegasus Airlines	1990	Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	still operating	
Green Air Airlines	1990	Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	1995	5
VIP AIR	1991	Unscheduled International Passenger and Cargo	1992	1
Onur Air	1992	Unscheduled Domestic/International Passenger and Cargo	still operating	
Bosporus Airlines	1992	Unscheduled International Passenger and Cargo	1994	2
Albatros Airlines	1992	Unscheduled International Passenger and Cargo	1996	4
Alfa Air	1992	Unscheduled International Passenger and Cargo	2002	10

Source: General Directorate of Civil Aviation, General Directorate of State Airports statistics yearbook in various years, Turkish Private Aviation Enterprises Association Data, ICAO Digests of Statistics Traffic-Commercial Air Carriers in various years.

The first impacts of liberalization were observable only three years after the liberalization. Table 2 shows the number of airlines that entered into and exited from the market and the total number of airlines by years. In 1984 and 1985, there was only one airline other than THY in the market whereas the number increased to 3 in 1986 and to 5 in 1987. In other words, the private sector began to take part in the air transport industry in 1986 and 1987. It is obvious that the growth of tourism sector increased the demand for air transport. However, in those years, air transport was a very new field of activity for Turkish entrepreneurs. It is believed that the delay results from this factor.

Table 2 Airlines' market entry and exit by years

Year	Entering number	Exits number	Total
1984	1	0	1
1985	0	0	1
1986	2	0	3
1987	4	2	5
1988	3	1	7
1989	4	3	8
1990	3	0	11
1991	1	2	10
1992	4	1	13

Source: General Directorate of Civil Aviation, General Directorate of State Airports statistics yearbook in various years, Turkish Private Aviation Enterprises Association Data, ICAO Digests of Statistics Traffic-Commercial Air Carriers in various years.

As from 1986, 6 airlines were established in the first two years, and a total of 16 airlines were established in five years. The majority of these companies operated in intensive cooperation with the European tour operators, and set charter operations.

Given that there was only one airline other than THY prior to 1983¹, it is a noteworthy development for Turkish Airline Industry that such a high number of airlines entered into the market in a very short period of time, no matter that they acted solely as charter operators. Istanbul Airlines was the most successful of these private airlines until 2000 with a fleet of 20 airplanes and scheduled and unscheduled service to most European cities. Other major private airlines would be Onur Air, and Pegasus (İzer, 2002:115).

The most important consequence of 1983 liberalization was the increase in air traffic in parallel to the growth of the tourism sector. Law no. 2634, enacted in 1982 to develop Turkish tourism sector, provided considerable incentives to

¹In the early 1980s, only two airline companies, THY and Bursa Airlines, were carrying out air transport in Turkey. Bursa Airlines, founded by the partnership of businessmen of Bursa in 1977 after coping with various bureaucratic obstacles, arranged limited operations, only between Istanbul and Bursa, and went bankrupt before 1983. Following the liberalization, the company was re-founded in 1984 with the same name; but it had to leave the market in 1987.

tourism investments. Pursuant to this Law which identifies tourism areas of Turkey, public lands in these areas were allotted to investors (State Planning Organization, 1995b:16-17). Following this development, the number of foreign visitors increased by 17.95% in Turkey between 1980 and 1982 whereas this rate was 4.3% in the world for the same period (State Planning Organization, 1995b:26).

Table 3 Foreign visitors by years

Years	Foreign visitors arriving Turkey	Yearly percentage of change over prior year ^a .	Air transport ^b %
1981	1 158 125		32.3
1982	1 148 363	-0.8	34.9
1983	1 506 557	31.2	37.5
1984	1 855 337	23.2	39.8
1985	2 190 217	18.0	39.4
1986	2 397 282	9.5	40.3
1987	2 906 065	21.2	48.9
1988	4 265 197	46.8	50.3
1989	4 516 077	5.9	52.0
1990	5 397 748	19.5	47.6
1991	5 550 199	2.8	31.5
1992	7 104 065	28.0	42.3
1993	6 525 202	-8.1	54.4

Source: Turkish Statistical Institute tourism statistics yearbook in various years. Change in the number of arrivals of foreign visitors compared to the preceding year. The proportion of air transport mode in foreign visitors arriving in Turkey.

The increase in demand in the tourism sector resulted in an increase in demand for air transport. Thanks to 1983 liberalization, the tourism sector was provided with the air transport services it required to meet the demands. As a result of these two developments, tourism sector grew, and passenger traffic increased rapidly.

Table 3 demonstrates by years the number of foreign visitors arriving in Turkey, the annual rate of change in the number of visitors compared to the preceding year, and the rate of the use of air transport as a mode of transport for coming to Turkey. Table 4 is a breakdown of departing passengers through domestic and international flights by years and the annual rate of change in the number of passengers compared to the preceding year.

As seen in Table 3, the number of foreign visitors using air transport was relatively stable between 1981 and 1983. This rate has made very good progress by increasing to 48.9% in 1987 from 40.3% in 1986. It is noticeable that the number of airlines also increased in those years.

Table 4 The number of domestic and international departing^a passenger over years

Years	Domestic	Yearly percentage of change over prior year	International	Yearly percentage of change over prior year
1976	1 821 528	31.0	1 255 510	12.1
1977	2 098 498	15.2	1 239 736	-1.3
1978	1 653 177	-21.2	1 281 486	3.4
1979	1 710 081	3.4	1 313 388	2.5
1980	801 669	-53.1	985 128	-25.0
1981	1 291 709	61.1	1 036 344	5.2
1982	1 307 242	1.2	1 062 135	2.5
1983	1 495 024	14.4	1 230 746	15.9
1984	1 622 580	8.5	1 413 963	14.9
1985	1 525 223	-6.0	1 633 038	15.5
1986	1 639 542	7.5	1 839 483	12.6
1987	2 007 259	22.4	2 514 952	36.7
1988	2 143 729	6.8	3 350 125	33.2
1989	2 351 616	9.7	3 679 389	9.8
1990	2 700 190	14.8	4 252 796	15.6
1991	2 014 802	-25.4	3 610 707	-15.1
1992	2 681 650	33.1	5 656 427	56.7
1993	3 671 554	36.9	6 805 959	20.3

Source: General Directorate of State Airports statistics yearbook in various years.

^aWhen providing the total number of passengers in its airports, Directorate General of State Airports Authority calculates the number of arriving and departing passengers separately. Due to the lack of a distinction between origin and destination, the total traffic figures of particularly domestic flights can be misleading. That is why only the number of departing passengers is taken into consideration in this table.

Table 4 reveals that the passenger traffic increased considerably pursuant to the liberalization in 1983. While the average annual rate of increase in the departing passengers of international flights was 5.1%² between 1976 and 1983, the same average annual rate attained 14.71% between 1984 and 1993. The number of international departing passengers increased by 453% between 1983 and 1993.

Another factor increasing passenger traffic was that the liberalization altered traveling patterns of the ethnic population living in Europe. Until late 1980s, Turkish ethnic population traveled via land through Balkan countries to Turkey. THY, being the flag carrier, was the only carrier providing air transport service to this market until the establishment of the private carriers. Being just two flag carriers in all the markets, both parties were used to restrict the capacity during the bilateral air services negotiations. On the other hand, new entering charter airlines forced Turkish Civil Aviation Authority to liberalize the market in terms of both capacity and price tariffs. An examination of bilateral air services

² Because the coup d'etat on 11 September 1980 had significant effects on tourism and air transport sectors, the change in 1980 was not taken into consideration.

negotiations in the charter market of those years shows that the capacity enhanced, and the market became more liberal. As a consequence, charter airlines entering into the market could introduce much more capacity and lower fares than THY. Therefore, air transport became much more attractive than land transport for the Turkish ethnic population in Europe (İzer, 2002:112-113).

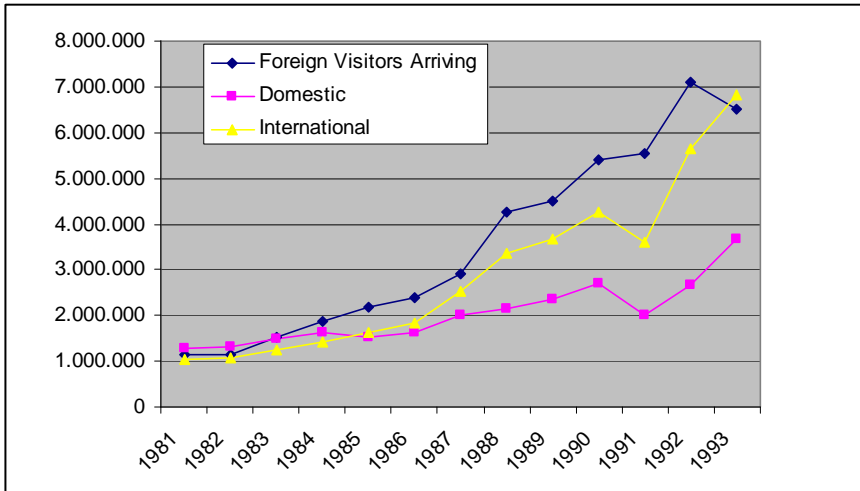


Fig. 1. Change of foreign visitors arriving and domestic and international departing passengers over years.

In view of Table 3, Table 4 and Graph 1, it is seen that the increase in the number of arriving foreign visitors was parallel to the increase in the number of international passenger traffic. The rate of increase for international passenger traffic was quite higher than that for domestic passenger traffic. This demonstrates that the liberalization in 1983 stimulated international air transport demand more intensively.

Another implication of 1983 liberalization was that the market share of Turkish air carriers increased in the market of Turkish international flights. As Table 5 shows, their market share in unscheduled air transport was 18.7% in 1985 whereas this rate increased to 48.2% in 1994. With respect to the number of total passengers, there had been a continuous increasing tendency.

In the unscheduled market, there was not a considerable increase in market share in the first years compared to foreign airlines. In this period, THY was operating unscheduled flights as well. However, these flights were targeted at Turkish people working in Europe. The main reason behind the development of unscheduled flight market was the growth of Turkish tourism industry. Provided that the Turkish private sector had not been allowed to enter into the air transport market in 1983, the whole market could have been dominated by foreign airlines. Nevertheless, the growth of tourism sector enhanced the business capacity of foreign airlines that operated unscheduled flights. From this point of view, it was

an important development that the Turkish air carriers were able to receive a share in the market.

Table 5 Market share of Turkish air carriers^a

Years	Scheduled %	Unscheduled %	Total %
1985	45.6	18.7	38.4
1986	41.8	19.0	35.5
1987	42.2	18.9	34.4
1988	43.9	19.9	34.7
1989	46.3	18.9	35.3
1990	49.2	15.6	36.1
1991	54.1	30.7	44.7
1992	62.4	31.8	48.8
1993	54.3	44.9	48.9
1994	53.6	48.2	50.4

Source: General Directorate of State Airports statistics yearbook in various years. ^aDeparting and arriving passengers

In addition, initially, Turkish workers in Europe constituted the customer portfolio of the Turkish air carriers operating unscheduled flights. New entering airlines regimented these workers, and began to carry ethnic traffic to Turkey. That is why it is not surprising that Turkish air carriers were not able to take a considerable share from the charter market in their first years.

Nevertheless, private Turkish air carriers managed to do business in Europe or transferred their business to Europe and took advantage of airline transport as a component of their tourism business since the main activity field of the owners of these carriers was tourism. These entrepreneurs, owners of an airline company at the same time, had to compete with established tour operators in Europe and airline companies in the leisure market, and increased the number of tourist coming to Turkey by air, launching their own market. As they institutionalized, new entering Turkish air carriers found new customers in the tourism sector and increased their market share in international passenger market.

Besides, there was an increase in the number of airlines that operated flights between European country and city pair markets, particularly in which ethnic population lived. From this perspective, another significant consequence of 1983 liberalization was the increase of competition in the market of unscheduled flights.

Another consequence of 1983 liberalization was the strengthening of competition in the market of international charters and market of ethnic traffic between new entering Turkish air carriers and THY. As seen in Table 6, the share of private air carriers within the total number of passengers carried by international flights tended to increase continuously. However, THY held a considerable dominance over private air carriers with respect to the number of passengers carried in domestic passenger market. As mentioned before, 1983

liberalization resulted in the development of Turkish air carriers in international flights, and did not have a similar impact on domestic flights.

Table 6 The rate of passengers carried by Turkish private air carriers^a

Years	International %	Domestic %
1988	23.3	6.6
1989	29.6	4.1
1990	34.9	6.8
1991	52.6	13.4
1992	55.9	17.1
1993	57.4	11.7
1994	55.7	6.7

Source: General Directorate of State Airports statistics yearbook in various years. ^aThe rate of passengers carried by Turkish private air carriers versus state owned air carriers in international and domestic routes.

Another result of 1983 liberalization was the designation of first private airline companies for international flights, other than the Turkish flag carrier, THY. The first designated air carrier was Istanbul Airlines, which was followed by Onur Air. In addition, public-owned Cyprus Turkish Airlines was designated in the UK-Turkey market. Istanbul Airlines and Onur Air normally operated in charter and leisure market. However, they attempted to arrange scheduled flights to the European markets in which Turkish ethnical population was intense, but abandoned these operations later on.

In the domestic market, there had been such niche carriers as Bursa Airlines and Sönmez Airlines that operated scheduled flights between Bursa and Istanbul; however, the activity scale and scope of these airlines were extremely limited. Istanbul Airlines operated scheduled flights in the more important domestic markets of Turkey, e.g. Istanbul and Ankara, Istanbul and Trabzon, yet it had great difficulty in entering into the market although there were no problem from the point of regulations.

B. Impacts on Airline Management

An analysis of strategic management practices of private airlines that entered into the market with 1983 liberalization shows that these airlines were in a strategic alliance with tourism enterprises. Hanlon defines this cooperation as a “vertical alliance” (Hanlon, 1999:240-241). From another perspective, it is observed that the entrepreneurs, who established private airlines in the charter market following the liberalization of the market, were the owners of tourism enterprises. Tourism enterprises established their own airlines to offer integrated tourism products. The growth of tourism industry following 1983 liberalization played a considerable role in the selection of this strategy. In that period, tourism activities had a remarkable effect on the increasing demand for air transport in the Turkish market.

As explained above, this management strategy brought about considerable benefits on the way to enhance tourism sector, take advantage of the growing tourism sector and increase the demand for air transport and the share of Turkish air carriers in the market. However, this strategy resulted in efficiency problems in the management because enterprises whose core competence was not air transport were engaged in this business. Today, many air carriers such as British Airways focus on their core competence when seeking for more efficiency (Doganis, 2001:214).

Prior to 1983, the private sector was not allowed to act in the market of air transport. That is why air transport operations were very restricted in Turkey in terms of both airline industry and general aviation, except for general aviation activities for agricultural pesticide applications. Thus, air transport was not a well-known field of activity in Turkey. Besides, the only air carrier of Turkey, the flag carrier THY, was under the control of the State. Because of the strong influence of political authorities, the middle and top managers of this institution were changing frequently. As a consequence, it was not possible to train operational personnel as well as middle and top managers qualified enough to manage airlines in Turkey.

Airline industry is an extremely dynamic sector which bears international characteristics and requires flexibility (Hanlon, 1999). One of the most important impacts of 1983 liberalization was the entry of private sector into the unfamiliar sector of air transport. It was a significant opportunity to take advantage of managerial flexibility and dynamism of the private sector in air transport. This is one of the facts of privatization applications in Turkey. In this way private air carriers began to create management and organizational cultures which were different from public administration approaches.

The private air carriers that entered into the market following 1983 liberalization had great difficulties in finding and training well-qualified operational personnel and middle and top managers (State Planning Organization, 1991:IV.2). Being aware that it is not possible to achieve a completely satisfactory result in the short term with respect to the employment of high-quality personnel, they had to train themselves the required personnel. Therefore, well-qualified personnel and managers began to take part in the Turkish airline industry.

THY, following in those years the strategy defined by Doganis as “traditional airline model” (Doganis, 2001:213-218), carried out indirect business which were not related to air transport within the company itself. Istanbul Airlines, which entered into the market following 1983 liberalization and was the most successful airline in that period, made its beginning as a charter type company which was in vertical cooperation with tourism enterprises, and then transformed into an airline which follows “traditional airline model” like THY with its domestic and international scheduled flights. Accordingly, Istanbul Airlines began to establish a network of international ticket sale, entered into the catering market, and then, made significant investments to penetrate the ground

handling market. Other private air carriers were active in the charter passenger market, and adopted the strategy of vertical cooperation with tourism enterprises.

C. Failures in the Liberalization of Air Transport

In 1980s, whilst Turkey and the world were enjoying economic expansion, growing disposable income and Turkish state investment in tourism industry generated exceptionally good conditions for the growth of the Turkish Air Transport Industry. Under these circumstances, if it had not been for the liberalization in 1983, this opportunity would have been missed and this important growth acceleration would not have been achieved. Owing to liberalization, the sector developed rapidly and considerably. Nevertheless, the sector was also confronted with numerous impairments during and following the liberalization process and not able to achieve a sustainable growth. The main reason for these impairments was that the state institutions, holding the administrative function, were far behind this rapid growth. The growth occurred unsystematically, and Civil Aviation Authority failed to manage the system effectively (State Planning Organization, 1990:103, 1991: IV.8, 1995a:24).

Owing to liberalization, numerous private airlines were launched in a very short period of time, and the demand for airport transport and the share of Turkish air carriers in the market increased; however, the lifetime of the airline companies established in the first years were quite short. As seen in Table 7, of 22 airline companies established between 1984 and 1992, only 3 companies have been continuing their activity by August 2007. The average lifetime of 19 airline companies that went bankrupt was 4.4 years. Of these companies, 8 companies had to leave the market in the first 2 years following their entry and 6 companies in their first 5 years. These airlines, which had to exit from the market and went bankrupt, did great harm to Turkish air transport and tourism sector (State Planning Organization, 1995a). The State did not establish the control system required for the viability of those early private airlines that left the industry with considerable deficit and damage behind them.

Table 7 Life times of new entering private air carriers

Airline lifetime (year)	1	2	3	4	5	6	7	>=10	Continuing airlines
Airline numbers	3	5	2	3	1	1	1	3	3

Source: General Directorate of Civil Aviation, General Directorate of State Airports statistics yearbook in various years, Turkish Private Aviation Enterprises Association Data, ICAO Digests of Statistics Traffic-Commercial Air Carriers in various years.

The research that Special Expertise Commission conducted to draw up 5-year development plans focused intensively on the reasons behind the failure of private air carriers established in 1983. According to the research in 1989, the reasons for failure are as follows (State Planning Organization, 1990:103-121).

- Management and human resource problems in the Civil Aviation Authority,
- The increase in operation costs due to operational lease arrangements,
- Management problems of airlines,
- The lack of well-qualified personnel,
- The deficiency of working capital,
- The inadequacy of minimum amount of capital required for establishing an airline company in regulations,
- Operations with old airplanes,
- The limited facilities for aircraft maintenance activities in Turkey,
- The seasonal characteristic of the demand for private air carriers because the airline industry is dependent on tourism.

It is thought that the most important reason behind the failure of air carriers established just after the liberalization was efficiency problems in the management. Nearly all private airlines employed their staff from THY or tourism agencies which set up these airlines or from earlier charter companies. As a consequence, the handicap that Turkish Airlines suffers is transmitted to private companies. As an excellent school for technical and operational staff, THY did not have and could not form strategic commercial staff to design and manage an airline. For instance, airline companies suffered from excess capacity in winter months because airline managers were not able to develop strategies against seasonal fluctuations of the market they addressed. The seasonality of the market caused considerable difficulties for the private airlines (İzer, 2002:114).

On the other hand, the predecessors of most private airlines can be considered as tourism companies, and most of them had their own tour operator and/or sales channel that can attract only one type of passenger: organized tourist groups and Turkish immigrants living abroad. None of them, except Istanbul Airlines, truly tried to develop a brand name or image. None of them were a member of IATA, none of them figured on any computerized reservation system and the sales were made by their associated agents (İzer, 2002:114). However, the sales channels were more than dominant and the competition was based only on the price. With these market conditions, private airlines found themselves in a market where the ticket prices were lower than the cost of the seat, and only the companies with an external revenue could compete. Another important problem that private airlines faced with at this time was the lack of an adequate financial structure.

Another factor that had an adverse effect on airlines was the Gulf War that broke out in 1990 and 1991. Influencing the whole world, this crisis had direct impacts on tourism and air transport in Turkey.

Another impairment that emerged following the liberalization in 1983 was the underdevelopment of domestic flights in Turkey. In the world, generally, domestic flights are liberalized first, through which the domestic market grows. Then the air carriers, which attain success in the domestic market, incite the State to expand to international flights. However, it was the opposite case in Turkey.

Domestic flights had been liberalized first; yet, with new strict regulations, the domestic market was closed to competition. Suffering from seasonal fluctuations and from being dependent on the international air transport demand mostly created by tourism industry, air carriers urged the real liberalization of the domestic flight market in 2003.

It is considered that the following are the factors that played a role in the underdevelopment of domestic market following 1983 liberalization:

- The low level of income in Turkey,
- Strict regulations in practice, particularly due to the privatization of THY, although entry into the market was free in legal terms,
- The barriers imposed by bureaucrats to the entry of private airlines into the market of profitable city pairs,
- And hence, the lack of a competitive environment,
- The high price of tickets,
- Extra taxes imposed by the State since the State regards air transport as a luxurious mode of transport,
- The lack of fleet planning appropriate for short-distance flights.

IV. CONCLUSIONS

Air carriers are the enterprises that have to act in an unsteady and complex market. That is why flexibility is an important requirement for airlines. It is not easy to conclude that public owned enterprises in Turkey are able to assure flexibility, take quick decisions, and ensure efficiency in their administration. It is a considerable handicap for Turkey that private airlines did not act in the airline industry prior to 1983. That is why the most important consequence of 1983 liberalization was the entry of private airlines into air transport industry. Despite all flaws and impairments, the Turkish airline industry achieved its current situation in a period of 20 years owing to this liberalization.

The other significant results of 1983 liberalization are as follows:

- Numerous airlines entered into the market in a very short period of time.
- These airlines nourished the tourism sector, which grew rapidly and increased the demand for air transport.
- The passenger traffic increased.
- The share of Turkish air carriers increased in the international market.
- The competition between Turkish and foreign air carriers strengthened.

In parallel to all these developments, Turkish civil aviation sector grew as a whole.

In addition, THY gradually lost its unique status: being the single air carrier in Turkey. This situation accelerated THY's efforts to be a more modern airline enterprise. More original management and organization cultures began to emerge outside of THY.

Despite all positive results, Turkish civil aviation industry missed the opportunity of a more remarkable progress because the steps required to complement 1983 liberalization were not taken. Civil Aviation Authority

remained behind the developments of 1983 liberalization, disregarding all warnings. Thus, the airline industry failed to achieve a sound and sustainable progress. New entering airlines were able to survive in the market for a very short time, and the companies that had to leave the market did great harm to the industry. The problems of Turkish Civil Aviation Authority continued in the following years (Oktal and Gerede, 2002).

On the other hand, the domestic flights were not able to develop after 1983 liberalization, and there was an increasing demand in the international market emerged due to tourism. As a result, Turkish airline industry had been influenced seriously by macroeconomic developments and terrorism. In the meantime, Turkish air carriers suffered from considerable losses in winter months because the demand for domestic flights was not high enough and the touristic demand was subject to seasonal fluctuations. This hindered the sustainable and sound growth of the industry.

Turkey's EU membership talks began in 2005. Turkish air carriers should be able to compete with their rivals in the EU before Turkey becomes a full member of the Union. To this end, it is required to analyze the positive and adverse effects of 1983 liberalization, and not to reiterate the faults. Furthermore, the developments following 1983 liberalization can shed light on the derogations to be demanded during EU negotiations.

REFERENCES

- ANTALYA AIRPORT INTERNATIONAL TERMINAL INVESTMENT AND MANAGEMENT INC., (2007), <http://www.aytport.com>, (12/08/2007).
- AYTAR A., (1995), *Özelleştirmenin Hikayesi [The History of Privatization]*. Ankara: TÖSYÖV.
- CYPRUS TURKISH AIRLINES, (2007), "History of Cyprus Turkish Airlines", <http://www.kthy.net/kthyen/html/history.htm>, (19/08/2007).
- DE NEUFVILLE, R., Odoni, A., (2003), *Airport Systems: Planning, Design and Management*, New York: McGraw-Hill.
- DIRECTORATE GENERAL OF CIVIL AVIATION, (1992), *Türk Sivil Havacılık Mevzuatı [Turkish Civil Aviation Legislation]*, second ed. Ankara: Ulaştırma Bakanlığı.
- DIRECTORATE GENERAL OF CIVIL AVIATION, (2007), "About slot coordination center", <http://www.shgm.gov.tr/doc3/slot.doc>, (19/08/ 2007).
- DOGANIS, R., (2001), *The Airline Business in the Twenty-first Century*, London: Routledge.
- EMİR A., (2001). "Havayolu işletmelerinde özelleştirme ve Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı'nda özelleştirme uygulamaları" [Privatization in airlines and the applications of the privatizations in the Turkish Airlines], Unpublished Master's Thesis, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- FORSYTH, P., et al., (2004). *The Economic Regulation of Airports*, Aldershot: Ashgate Publishing Company.
- GENERAL DIRECTORATE OF STATE AIRPORTS, (2004), *2004 Faaliyet Raporu [Annual Report 2004]*, Ankara: Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü.
- GENERAL DIRECTORATE OF STATE AIRPORTS, (2006), *2006 Faaliyet Raporu [Annual Report 2006]*. Ankara: Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü.
- GRAHAM, B., (1995), *Geography and Air Transport*, New York: John Willey&Sons.
- HANLON, P., (1999), *Global Airlines: Competition in a Transnational Industry*, second ed. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- HASSU M., (2004), *Rekabet Hukuku Ve Hava Taşımacılığı Sektörü [Competition Law and Air Transport Sector]*. Ankara: Rekabet Kurumu.

- HAVEL, B. F., (1997), *In Search of Open Skies: Law and Policy for a new Era in International Aviation*, Boston: Kluwer Law International.
- HOOPER, P., (2002), "Privatization of airports in Asia", *Journal of Air Transport Management*, 8, 289-300.
- İZER, A., (2002), "Air transport policy of European Union and Turkey", Unpublished Master's Thesis, İstanbul: Marmara Üniversitesi Avrupa Birliği Enstitüsü.
- KAYA E., et al., (2005a), *Havaalanlarında Yap-İşlet-Devret Uygulamaları: Antalya ve Atatürk Havalimanlarındaki Uygulamaların Değerlendirilmesi [Build-Operate-Transfer Applications at Airports: The Evaluation of Applications at Atatürk and Antalya Airports]*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- KAYA E., et al., (2005b), "Havaalanlarında kamu-özel işbirliği modelleri ve Türkiye'de havalimanı yolcu terminallerinde yap-işlet-devret uygulamaları" [Public private partnership models at airports and implementation of build-operate-transfer projects in passenger terminals of airports in Turkey], İstanbul: Ulusal Havacılık Sempozyum ve Çalıştayı, 9 July.
- MINISTRY OF TRANSPORT, (1983), *Cumhuriyetin 60. Yılında Ulaştırma ve Haberleşme [Transport and Communication in 60th Year of the Republic]*, Ankara: Ulaştırma Bakanlığı.
- MINISTRY OF TRANSPORT, (1993), *Cumhuriyetin 70. Yılında Ulaştırma ve Haberleşme [Transport and Communication in 70th Year of the Republic]*, Ankara: Ulaştırma Bakanlığı.
- MINISTRY OF TRANSPORT, (1998), *Cumhuriyetin 75. Yılında Ulaştırma ve Haberleşme [Transport and Communication in 75th Year of the Republic]*, Ankara: Ulaştırma Bakanlığı.
- OKTAL H., GEREDE E., (2002), "Türk Sivil Havacılık Otoritesinin yeniden yapılandırılması" [Re-organization of Turkish civil aviation industry], *Amme İdaresi Dergisi*, 35, 103-120.
- ÖNEN M., (1986), *Türk Sivil Havacılık Mevzuatı ve Uluslararası Uzay Hukuku Kuralları [Turkish Civil Aviation Legislation and International Space Law]*. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- ÖZENEN C.G., (2003), *Havaalanı Yatırımlarında Özelleştirme Dünyadaki Uygulamalar ve Türkiye İçin Öneriler [Privatization of Airports, Examples from other Countries and Suggestions for Turkey]*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- PRIVATIZATION ADMINISTRATION, (2007a), "Havaş", <http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/havas1.htm>, (12/08/2007).
- PRIVATIZATION ADMINISTRATION, (2007b), "Türk Havyolları A.O.", http://www.oib.gov.tr/portfoy/thy/thy_eng.htm, (10/08/2007).
- PRIVATIZATION ADMINISTRATION, (2007c), "Implementations", http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/2005_uygulamalar/2005_uygulamalar.htm, (12/08/2007).
- OUM, T.H., Park J-H., ZHANG, A., (2000), *Globalization and Strategic Alliances: The Case of the Airline Industry*, Oxford: ElsevierScience.
- SALDIRANER Y., (1992), *Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Önerisi [Civil Aviation Activities and A Proposal of Organizational Structure for Turkish Civil Aviation Authority]*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- SINHA, D., (2001), *Deregulation and Liberalization of the Airline Industry*, Aldershot: Ashgate Publishing Company.
- STATE PLANNING ORGANIZATION, (1990), *Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu [Sub Commission Report for Air Transport Prior to 6th Five-Years Development Plan]*, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- STATE PLANNING ORGANIZATION, (1991), *DPT-Özel Sektör Ortak Çalışma Komitesi Raporu-Ulaştırma Sektörü*, [State Planning Organization-Private Sector Joint Study Committee on Transportation Industry]. Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara.
- STATE PLANNING ORGANIZATION, (1995a), *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu [Sub Commission Report for Air Transport Prior to 7th Five-Years Development Plan]*, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.

- STATE PLANNING ORGANIZATION, (1995b), *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Turizm Özel İhtisas Komisyonu Raporu [Sub Commission Report for Tourism Prior to 7th Five-Years Development Plan]*, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- UNDERSECRETARIAT FOR DEFENSE INDUSTRIES, (2007), “News Release: The tender for Sabiha Gökçen Airport”, http://www.ssm.gov.tr/TR/duyurular/basinaciklamalari/Pages/20070705_sghi.aspx, (9 July 2007).
- YENİ ŞAFAK, (2006), “Conversation on Çelebi Air Services Company with Canan Çelebioğlu Tokgöz”, <<http://www.yenisafak.com.tr/arsiv/2006/nisan/17/e01.html>, April 17 2006. (12/08/2007).

Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Entegrasyon: ASEAN ve MERCOSUR Örneği¹

Doç. Dr. Hamza ÇEŞTEPE

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, ZONGULDAK

Blm. Uzm. Tuğba MİSTAÇOĞLU

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, S.B.E., İktisat Anabilim Dalı, ZONGULDAK

ÖZET

Bölgesel ekonomik entegrasyonlara üyeliğin, doğrudan yabancı yatırımları (DYY) belirlemede önemli bir etkiye sahip olduğu bilinmektedir. Bu çalışmada, bölgesel ekonomik entegrasyonun DYY üzerindeki etkisi, gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu iki bölgesel entegrasyon -ASEAN ve MERCOSUR- örneğinde ampirik olarak ortaya konulmuştur. 1980-2007 döneminde bölgesel ekonomik entegrasyonlar için kukla değişken kullanılarak oluşturulan model, sabit etkiler panel veri yöntemiyle tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu iki bölgesel ekonomik entegrasyona üyelik, diğer belirleyici faktörlerle birlikte bölge ülkelerine DYY girişlerini artırmaktadır. Bölgeselleşmenin hızla arttığı günümüz dünyasında, gelişmekte olan ülkelerin daha fazla DYY çekebilmek için bölgesel entegrasyonlar içerisinde yer almaya çalışmalarını ya da en azından ticaret anlaşmaları oluşturmaları gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Entegrasyon, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, ASEAN, MERCOSUR.

JEL Sınıflaması: F15, F21

Foreign Direct Investments and Economic Integration in Developing Countries: The Cases of ASEAN and MERCOSUR

ABSTRACT

It is known that membership in regional economic integrations has an important effect in determining foreign direct investments (FDI). In this study, the effect of regional economic integration on FDI was empirically analysed for ASEAN and MERCOSUR established by developing countries. The model constructed in this paper included a dummy variable for regional economic integrations for the 1980-2007 period and fixed effects panel data method is used. According to estimated results, membership to regional economic integrations together with other factors has increased FDI flows. With the current increasing regionalization trend, this study suggests that in order to attract higher amounts of FDI, developing countries should emphasize regional economic integration, or at least they should make trade agreements.

Key Words: Economic Integration, Foreign Direct Investments, ASEAN, MERCOSUR

JEL Classification: F15, F21

GİRİŞ

II. Dünya Savaşı'ndan sonra dünyadaki ekonomik gelişmeler incelendiğinde, özellikle iki gelişmenin dünya ekonomisinde önemli rol oynadığı

¹ Bu çalışma, Mıstaçoğlu (2010) kaynağındaki yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

görülmektedir. Bunlardan birincisi, dünya çapında yaygınlaşan küreselleşme hareketleri, ikincisi ise bazı ülkelerin kendi aralarındaki ekonomik ilişkileri serbestleştirmeleri temeline dayanan bölgesel ekonomik entegrasyon hareketleridir. Geçmiş 19. yüzyılın ortalarına kadar giden bölgesel entegrasyonlar, özellikle 1960'lı yıllardan itibaren Avrupa Birliği'nin (AB) başarısıyla diğer bölgelere de yayılan bir eğilim göstermişlerdir. Bölgesel ekonomik entegrasyon, günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için vazgeçilmez olgulardan biri haline gelmiştir.

Geçmişte ve günümüzde, gelişmiş ülkeler arasındaki bölgesel ekonomik entegrasyon hareketlerinin -AB gibi- daha başarılı olduğu bir gerçektir. Ancak 1960'lardaki başarısız deneyime rağmen, özellikle 90'lı yıllarda, gelişmekte olan ülkelerin de bölgeselleşme süreci içinde etkin bir şekilde yer almaya başladıkları gözlenmektedir. Güney Doğu Asya Ulusları Birliği (ASEAN) ve Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR) bu bölgesel ekonomik entegrasyonların önemli iki örneğidir.

Ekonomik entegrasyon hareketlerindeki artışla birlikte, iktisat literatüründe ekonomik entegrasyonların üye ülkeler ve entegrasyon dışında kalan ülkeler üzerine etkilerini inceleyen çalışmalar da artmaya başlamıştır. Ekonomik entegrasyonların etkileri, temel olarak statik etkiler ve dinamik etkiler olarak ikiye ayrılmaktadır. Statik etkiler, bir defalık olan "ticaret yaratma" ve "ticaret saptırma" etkilerine atfedilirken; dinamik etkiler ekonomik entegrasyonların daha uzun dönemli etkilerini ifade etmektedir. Ekonomik entegrasyonların en önemli dinamik etkilerinden biri, yabancı yatırımları özellikle de doğrudan yabancı yatırımları (DYY) teşvik etkisidir. Ekonomik entegrasyon, birliğe üye ülkeler arasında ticareti serbestleştirip piyasa hacmini genişleterek birlik içinde üretimin daha etkin ellerde toplanmasına ve bölgeye büyük ölçüde yabancı sermaye yatırımının çekilmesine neden olmaktadır.

Literatürde ekonomik entegrasyonun DYY üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların büyük çoğunluğunun, özellikle AB gibi gelişmiş ülkeler arasındaki bölgesel entegrasyonlar üzerine yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmalarda genel olarak tek bir bölgesel ekonomik entegrasyon seçilmekte ve birliğe üye olan ülkelerin doğrudan yatırımlarında meydana gelen hareketler incelenmektedir. Bu çalışmada, DYY ve ekonomik entegrasyon ilişkisi, gelişmekte olan ülkeler için ele alınmakta ve ampirik analiz iki bölgesel entegrasyon (ASEAN ve MERCOSUR) üzerine yapılmaktadır.

Çalışmada dönem olarak 1980-2007 dönemi alınmış; kurulan ekonometrik modelde bölgesel entegrasyonlar için kukla değişken kullanılmıştır. Bunun yanında ülkelerin pazar genişliğini gösteren GSYİH, ihracat ve ekonomik istikrarsızlık değişkenlerini de içeren modeller, sabit etkiler panel veri analizine göre tahmin edilmiştir.

İki bölümden oluşan çalışmanın ilk bölümünde, DYY'la ekonomik entegrasyon ilişkisi hakkında teorik bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde bu ilişki, iki bölgesel entegrasyon üzerinde ampirik olarak ortaya konulmuştur. Bu bölümde, konuyla ilgili literatürde yapılan çalışmalardan bahsedildikten sonra

model oluşturulmuştur. Daha sonra kullanılan veriler ve yöntemle ilgili bilgiler verilmiş ve panel birim kök testleriyle regresyon tahminleri yapılmıştır. Çalışmanın sonunda ise ulaşılan genel sonuçlar yer almaktadır.

I. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM VE EKONOMİK ENTEGRASYON İLİŞKİSİ

Bir ekonomideki işletmenin başka bir ekonomideki işletmeye veya işletmelere yönelik uzun vadeli ilgisini ve kontrolünü yansıtan bir yatırım türü olan (UNIDO, 2005: 23) DYY'ı belirleyen çeşitli faktörler vardır. Gerek kaynak ülke gerekse ev sahibi ülke açısından birçok faktörü içine alan bu belirleyici faktörlerin bir kısmı ekonomik, bir kısmı da politik faktörler olarak ifade edilmektedir. Özellikle üretimde etkinliğe yönelik DYY'da önemli ekonomik belirleyicilerden biri bölgesel entegrasyon anlaşmalarına (BEA) üyeliktir.

Ekonomik bütünleşmelerin DYY üzerine etkileri genel olarak gümrük birliği teorisi çerçevesinde ele alınmaktadır. Bunun yanında konuyla ilgili çeşitli teorik yaklaşımlar bulunmaktadır. Heckscher-Ohlin teorisine dayanan yaklaşıma göre, iktisadi bütünleşmelerde dış engellerin artması, üçüncü ülkelere göre bütünleşmeye dâhil ülkelerde sermaye getirileri artacağından (Stolper-Samuelson Teoremi), bu ülkelerde ithalata rakip sanayilerin gelirlerini arttıracaktır. Dolayısıyla bu durumda DYY girişlerinde bir artış beklenmektedir. Uluslararası üretim teorisini temel alan yaklaşım, DYY girişlerinin gümrük birliğinde uygulanan ortak dış tarifeye stratejik bir cevap olduğunu ifade etmektedir. Buna göre DYY girişleri, ihracatın yerine tarife uygulayan ülkede faaliyet göstermeyi tercih eden çok uluslu şirketlerle (ÇUŞ) şekillenmektedir. Bundan başka, ÇUŞ'ler genişleyen bir piyasada faaliyete geçerek gümrük birliğinin dinamik etkilerinden yararlanmaktadır. Son olarak gümrük birliği ve iç piyasalar teorisinden faydalanan yaklaşımlar, çok uluslu şirketlerin gümrük birliğine karşı verdikleri stratejik yanıtın "yatırım artırıcı" ve "yatırım saptırıcı" etkilere neden olduğunu öne sürmektedirler (Halıcıoğlu, 2001: 3-4).

Geleneksel gümrük birliği teorisine göre BEA'nın iki tür etkisi söz konusu olmaktadır. Statik etkiler olarak ifade edilen ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkiler BEA'nın kısa vadede ortaya çıkan etkileridir. Bunun yanında BEA'nın kurulması, uzun vadede DYY akımlarını etkilemeyi de içeren çeşitli dinamik etkiler doğurur. Örneğin AB tek pazarının ekonomik etkilerinin analizleri, bu özel entegrasyon sürecinin orta ve uzun vadede katılımcı ülkelerin büyüme oranlarını artıracak önemli etkinlik kazançlarına yol açtığını göstermiştir. Bu dinamik yararlar yabancı yatırımlarla birlikte yerli yatırım için bir yerleşim yeri olarak entegrasyon bölgesinin çekiciliğini artırabilmektedir. Ortak piyasada daha etkin kaynak dağılımı ve daha yoğun rekabet nedeniyle oluşan yüksek reel gelir, bölge ekonomilerine de yansıtacaktır. Bunun yanında, etkinlikte içsel kazançlar şeklinde oluşan sürekli büyüme etkileri çıktı ve faktör kazançlarını artıracak, özellikle çıktı büyümesine katkı yapan yeni tasarruf ve yatırımlar oluşturacaktır (Bloström ve Kokko, 1997).

Bununla birlikte, DYY üzerinde bölgesel entegrasyonun etkilerini tahmin etmek çeşitli sebeplerden dolayı zordur. Öncelikle bölgesel entegrasyon anlaşmaları çeşitli açılardan farklılık göstermektedir. Bunların bazıları çok küçük ölçüde bir kurumsallaşma içeren esas olarak piyasaya yönelik entegrasyonlardır. Asya'daki bölgesel entegrasyonlar çoğunlukla bu tipte düşünülür. Kurumsallaşmış entegrasyon, sadece derece ya da derinlik bakımından değil -yani üyelerinin bir serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği ya da ortak pazarın bir parçası olması- resmi anlaşmaların gerçekten işletilme derecesi bakımından da farklılaşmaktadır. Derin kurumsallaşmış entegrasyon özellikle kurumsallaşma büyük ölçüde sadece kağıt üzerindeyse gerektiği şekilde güçlü DYY etkilerine sahip olmaz (Kubny vd., 2008).

Bölgesel entegrasyonun DYY'ı artırmada önemli faktörlerden biri olduğu konusunda uygulamada en iyi örnek, bazı ülkelerin AB'ye üyelikten sonra yaşadıkları deneyimlerdir. AB'nin kuruluşundan bu yana bölge içi ve bölgeler arası DYY akımlarında önemli artışlar gözlemlenmiştir. Örneğin İrlanda, AB'ye katıldığı 1973 yılından sonra gerçek bir DYY patlaması yaşamıştır. Diğer bir başarı örneği, İspanya ve Portekiz'in 1986'da AB'ye katılımı sonrasında görülmüştür. Katılımın ardından İspanya ve Portekiz önemli büyüklükte DYY çekmiştir (Başar ve Tosunoğlu, 2006: 122). Günümüzde bu deneyimi, 2004'de AB'ye üye olan Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri yaşamaktadır.

II. DYY VE EKONOMİK ENTEGRASYON İLİŞKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

A. Literatür İncelemesi

İktisadi entegrasyonla DYY ilişkisinin incelendiği çalışmalarda, öncelikli olarak ticaret anlaşmalarının DYY üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Doğrudan yatırım olgusunu açıklamaya yönelik bu çalışmalarda, doğrudan yatırım akımlarını etkileyen iktisadi faktörler arasında pazar büyüklüğü, iktisadi büyüme oranı, işgücü maliyeti, döviz kuru, vergi, dışa açıklık ve bölgesel entegrasyonlara üyelik sayılabilmektedir. Bunun yanında, siyasi istikrar, yabancı yatırımlara ilişkin uluslararası anlaşmalar ve özelleştirme politikaları gibi siyasi faktörler ve yatırım teşvikleri, maliyetler gibi yatırım ortamına ilişkin faktörlerin de DYY akımları üzerinde önemli etkileri olduğu vurgulanmaktadır (Appleyard vd., 2008: 235). Ticaret anlaşmalarının DYY üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda genel olarak, resmi bölgesel entegrasyon anlaşmalarının bölgesel ticareti ve DYY'ı canlandırdığı vurgulanmıştır. Resmi anlaşmalar sonucu bölgedeki hükümetlerin piyasa politikalarına uyacakları taahhüdünü vermeleriyle yatırımcıların güveni kazanılmakta ve bölge içi ve dışından yatırımlar artmaktadır. Aynı şekilde, ticaret engellerinin sınırlandırılması piyasaların derinliğini arttırıp bu piyasaları yabancı yatırımcılar için cazip hale getirmektedir.

Konuyla ilgili yapılan ampirik çalışmalardan biri, Tayyebi ve Hortamani (2005)'nin ASEAN+3 (10 ASEAN üyesi+Çin, G. Kore, Japonya) ve AB-15 üzerine yaptıkları çalışmadır. 1992-2003 döneminde DYY üzerinde ticaret entegrasyonunun etkisinin incelendiği bu çalışmada, ileri sürülen hipotez bir

panel gravity modeli geliştirilerek iki bölge için test edilmiştir. Çalışmada Doğu Asya'da bölgesel entegrasyonun, her iki blokta yatırım yaratma bağlamında DYY üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Ampirik analiz sonucunda, ortalama olarak iki yanlı ticari akımlarda %1'lik bir artışla ASEAN'a üyeliğin iki blok arasında DYY akımlarını yaklaşık %0,60 kadar artırabildiği ifade edilmiştir.

Bu konuda Rammal ve Zurbrugg (2006)'un yaptıkları çalışmada ise, ASEAN'a üye ev sahibi ülkelere DYY akışını etkileyen faktörler araştırılmıştır. 1980-2004 yıllarını kapsayan ve ASEAN ekonomik işbirliğine üye 5 ülkenin (Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland) ele alındığı çalışmada panel veri yöntemi kullanılmıştır. DYY akışının yönü üzerine hükümet düzenlemeleri ve yönetim uygulamalarında meydana gelen değişiklikler sonucunda DYY girişlerinin olumsuz etkilendiği sonucu ortaya çıkmıştır. Sonuçlar, fiyat kontrolleri ve aşırı düzenlemelerin bölgesel entegrasyona üyeliğin yarattığı DYY akış yönünün bozulmasına neden olduğunu göstermiştir.

ASEAN ile ilgili yapılan çalışmalardan bir diğeri Jeon ve Stone (2000)'un çalışmasıdır. Çalışmada, söz konusu bölgede yatay kesit analiziyle ticaret ve DYY arasındaki ilişkinin doğası araştırılmıştır. Gravity modeline dayalı tahmin sonuçlarına göre ticaret ve DYY arasında anlamlı ve pozitif bir tamamlayıcılık ilişkisi bulunmuştur. Bunun yanında, ev sahibi ülke ve alıcı ülke arasındaki mesafe ticaret için önemli bir direnç faktörü olurken, DYY için aynı durum söz konusu olmamaktadır. Bölge içinde DYY'da artış ortaya çıkmaktadır.

Konuyla ilgili MERCOSUR üzerine önemli bir çalışma Blomström ve Kokko (1997) tarafından yapılmıştır. Çalışma sonucunda bölgesel entegrasyonun DYY üzerinde güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğu, ancak üye ülkeler arasında DYY akımlarının eşitsiz bir şekilde dağıldığı ifade edilmiştir. Buna göre Arjantin ve Brezilya DYY'dan önemli ölçüde yararlanırken, Uruguay ve Paraguay açısından bu ülkelerin nispeten küçük piyasaları ve zayıf yerel avantajları nedeniyle tablonun net olmadığı ifade edilmiştir.

Kubny vd. (2008), yükselen piyasalarda bölgesel entegrasyon ve DYY ilişkisini dört örnek bölgesel entegrasyon (ASEAN, MERCOSUR, SAARC² ve SADC³) üzerinde araştırmışlardır. Çalışmada aslında ülkeye özel faktörlerin - MERCOSUR'da ulusal patlama ve kriz olgusu gibi- çoğu zaman DYY için bir teşvik olarak daha önemli olduğu, üye ülkelerin bölgesel entegrasyon anlaşmalarının uyardığı DYY'dan eşit şekilde pay almalarının pek mümkün olmadığı ifade edilmiştir.

Bu çalışmalar dışında daha önce belirtildiği gibi, gelişmiş ülkelerin oluşturduğu entegrasyonlarla DYY arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların sayısı nispeten daha fazladır. Özellikle AB üzerine, Holland ve Pain (1998), Martin ve Turrion (2003), Bevan, Estrin ve Grappe (2001) gibi iktisatçıların yaptıkları çalışmalarda, Avrupa Birliği genişleme sürecinin Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine gelen doğrudan yatırımları önemli oranda arttırdığı sonucuna

² Güney Asya Bölgesel İşbirliği Teşkilatı.

³ Güney Afrika Kalkınma Topluluğu.

ulaşmıştır. NAFTA üzerine yapılan çalışmalarda da -Sanchez ve Karp (1999), MacDermott (2002) gibi- genel olarak bölgesel entegrasyona üyeliğin DYY'ı arttırdığı sonucu elde edilmiştir.

B. Model

DYY'ın belirleyicileri konusunda literatürde ampirik düzeyde yapılmış önemli çalışmalar vardır. Bu çalışmada, mevcut literatüre dayanılarak, öncelikle ülkelerin ekonomik entegrasyon girişimleri sonucunda doğrudan yabancı yatırımlarında meydana gelen değişimler nedeniyle, üye oldukları bölgesel ekonomik entegrasyon anlaşmaları DYY'ların belirleyicileri arasında gösterilmiştir. Bunun yanı sıra ülkelerin pazar genişliğini gösteren GSYİH, ihracat ve DYY'ın ülkeye girişinde önemli bir etkiye sahip olan ekonomik istikrarsızlık, modelin oluşturulmasında kullanılan diğer değişkenlerdir.

Modelde kullanılan değişkenler aşağıdaki kısaltmalarla gösterilmiştir:

DYYit=Doğrudan Yabancı Yatırım, İHRit=İhracat, GSYİHit=Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, Eİit=Ekonomik İstikrarsızlık ve Dit= Ekonomik entegrasyonu ifade eden kukla değişkendir. Dit değişkeni, ASEAN grubunda 1992 öncesi için 0, 1992 ve sonrası için 1'dir. MERCOSUR grubunda 1995 öncesi için 0, 1995 ve sonrası içinse 1'dir.

Doğrudan yabancı yatırım modelini tahmin etmek için kullanılan değişkenlerin zaman ve kesit boyutları şöyledir:

ASEAN için $t=28$ $i=5$, MERCOSUR için $t=28$ $i=4$.

$DYY_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{İHR}_{it} + \alpha_2 \text{GSYİH}_{it} + \alpha_3 \text{Eİ}_{it} + \alpha_4 \text{Dit} + u_{it}$ $t=1, \dots, T$;
 $i=1, \dots, N$

Modelin oluşturulabilmesi için birçok çalışmadan yararlanılmıştır. Modelde doğrudan yabancı yatırımları açıklayıcı değişkenler arasında gösterilen GSYİH değişkeni için Schneider ve Frey (1985)'in çalışması, İHR değişkeni için Billington (1999)'nun çalışması, Eİ değişkeni için Çeştepe ve Vergil (2004)'in çalışması, D değişkeni için Levy, Stein ve Daude (2004)'nin çalışması temel alınmıştır.

Modelde kullanılan değişkenlerin beklenen istatistiki değerleri yukarıdaki çalışmalara da dayanılarak şu şekilde açıklanabilir:

İHR: Doğrudan yabancı yatırımları arttırmaya yönelik politikaların temel amacı ulusal ekonomiyi canlandırmaktır. Bu amacın gerçekleşme kanallarından biri de ihracat kanalıdır. Çünkü büyümenin önemli bir ayağı ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesi, dış piyasalarda rekabet edebilirlik ve yeniliklerin kovalanmasıdır. Sonuç olarak ihracat, büyük ölçüde yeni bir ürün veya yeni bir üretim tekniği şeklinde ülkeye giren yabancı sermayeye katkıda bulunacaktır. Dolayısıyla ihracat ile doğrudan yabancı yatırım akışı arasında ilişki bulunacağı açıktır (Karagöz ve Karagöz, 2006: 119).

GSYİH: DYY'yi etkileyen faktörler denkleminde GSYİH'nin beklenen işareti pozitifdir. GSYİH ev sahibi ülkenin piyasa büyüklüğünü temsil etmektedir. Piyasası büyük olan ev sahibi ülkeye gelen DYY'nin satışları yüksek olacağından ve yabancı firmalar ölçek ekonomilerinden faydalanabileceğinden, GSYİH ile DYY girişleri arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir. Yüksek GSYİH değeri

aynı zamanda ev sahibi ülkenin gelişmiş altyapısına da işaret edebileceğinden, pozitif ilişki tahmini kuvvetlenmektedir.

Eİ: Enflasyon oranındaki artış, ülkedeki makro ekonomik istikrarın bozulduğunu, hükümetlerin ödemeler dengesini kontrol etmede ve para arzını ayarlama yetersiz kaldıklarını veya isteksiz olduklarını göstermektedir. Bu konuda Çeştepe ve Vergil (2004)'in 10 gelişmiş ve 18 gelişmekte olan ülke üzerine yaptıkları çalışmada, tahminler sonucunda ekonomik istikrar faktörünün gelişmiş ülkelerde önemli olduğu sonucuna varılmıştır.

D: Ülkeler arasında gerçekleştirilen ekonomik entegrasyonu (bölgesel ticaret anlaşmalarını) ifade eden kukla değişkendir. Ülkenin güçlü ve etkin bir iktisadi bütünleşmeye taraf olması, ülke hakkında iyimser beklentileri güçlendirir. Beklentilerin olumlu yönde gelişmesi, ülkenin uluslararası ticaretten ve uluslararası yatırımlardan daha fazla pay almasını sağlar. Ayrıca, ülke içinde oluşan rekabet ortamı ve ölçek ekonomileri, kaynak kullanım verimliliğinde iyileşmeye yol açar ve ülkeyi yatırım ortamı açısından cazip bir konuma getirir. Bu sebeplerden dolayı kukla değişkenin DYY'lar üzerinde pozitif etki yaratması beklenmektedir. Konuyla ilgili önemli çalışmalardan biri olan Levy, Stein ve Daude (2004)'in çalışmasında, OECD ve OECD harici ülkelerin 1982-1998 yılları arasında bölgesel ticaret anlaşmalarının DYY'lar üzerindeki etkisi araştırılmış ve ticaret/GSMH oranının yüksekliğine (dışa açıklığa), ülkelerin benzer sermaye/işgücü yapısına, yatırım ortamının cazip olmasına ve pazar büyüklüğüne bağlı olarak bölgesel ticaret anlaşmalarına üyelik sonucunda DYY'larda artış meydana geldiği sonucuna ulaşılmıştır.

C. Yöntem ve Veriler

Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkeler arasında oluşturulan iki önemli bölgesel entegrasyona ilişkin veriler ve panel veri tahmin yöntemleri kullanılarak, ekonomik entegrasyonun doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Panel veri ile yapılan regresyonlarda kullanılan iki temel yaklaşımdan söz etmek mümkündür. Bunlar: Sabit Etkiler Modeli (FEM) ve Tesadüfi Etkiler Modeli (REM)'dir. Bu modelde kullanılan FEM'i ve panel veri regresyon modelini kısaca açıklamak yararlı olacaktır (Gujarati, 2004: 640-648):

Bunun için aşağıdaki 'k' değişkenli genel model temel alınır;

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it}x_{2it} + \beta_{3it}x_{3kit} + \dots + \beta_{kit}x_{kit} + u_{it} \quad (1)$$

Burada, $i=1,2,\dots,N$ kesit birimini ve $t=1,2,\dots,T$ de zaman dönemini göstermektedir. Ayrıca, stokastik hata terimi ε 'un ortalamasının sıfır ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır.

Yukarıdaki model (1) ele alındığında $\beta_{1it} = \beta_1, \beta_{2it} = \beta_2, \beta_{3it} = \beta_3$ olduğu varsayılırsa, yalnızca sabit parametre değişmekte ve sabit terim zamana göre değil ama kesit bazında farklılıklar göstermektedir. Yani literatürde sabit etkiler regresyon modeli olarak bilinen bu yaklaşım, eğim katsayılarının kesitlere göre değişmezken, sabitin kesitlere göre değiştiğini varsaymaktadır. Böylece model (1);

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 x_{2it} + \beta_3 x_{3it} + \dots + \beta_k x_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

haline dönüşür.

β_{1i} ifadesindeki i harfi kesiti simgelemekte ve sabitin kesitlere göre değiştiğini göstermektedir. Sabit etkiler modelinde sabit, kesit veri boyutunda değişirken her bir kesitin katsayısı zaman boyutunda değişmemektedir. Bu yaklaşımda her bir kesit biriminin zaman içerisinde değişmeyen özellikleri kukla değişkenlerle temsil edilmektedir.

Bu model (3.2) β_{1it} ifadesi açılarak yeniden yazılırsa,

$$Y_{it} = \beta_{11} D_{1i} + \beta_{12} D_{2i} + \dots + \beta_{1N} D_{Ni} + \beta_2 x_{2it} + \dots + \beta_k x_{kit} + u_{it} \quad (3a)$$

$$= \sum_{j=1}^N \beta_{1j} D_{ji} + \sum_{k=2}^K \beta_k x_{kit} + u_{it} \quad (3b)$$

elde edilir. Burada N birim ve K-1 tane açıklayıcı değişken vardır.

Ayrıca;

$$D_{1i} = \begin{cases} 1, i=1 \\ 0, \text{diğer durumlar} \end{cases}, \dots, D_{1N} = \begin{cases} 1, i=N \\ 0, \text{diğer durumlar} \end{cases}$$

Bu modelde, sabit katsayı yer almadığından N sayıda birim arasındaki farklılık N sayıda kukla değişken kullanılarak incelenmektedir.

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 x_{2it} + \beta_3 x_{3it} + \dots + \beta_k x_{kit} + u_{it} \quad (4)$$

Yukarıdaki denklemde, bağımsız değişkenlerce gözlemlenemeyen birimlere ait farklı özellikler hata terimi içerisinde yer almaktadır. Panel veri analizi, birimlere ait farklı özellikleri her birim için farklı β_{1i} tanımlayarak hata teriminden arındırmaktadır. Sabit etkiler modeli her bir yatay kesit birimi için farklı bir sabit değer oluşturmaktadır. Sabit etkiler modelinde kabul edildiğinin aksine bireysel etkiler eğer modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerle ilgili değilse, birimlere özgü sabit terimlerin; birimlere göre rassal olarak dağıldığının varsayılması ve ona göre modelleme yapılması daha uygun olmaktadır. Bu durumda;

$$\beta_{1i} = \beta_1 + \varepsilon_i \quad i=1,2,\dots,N \quad (5)$$

Burada ε_i sıfır ortalama ve sabit varyansla tesadüfi hata terimidir.

Çalışmada kullanılan verilere gelince; ASEAN grubu için Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland'ın 1980-2007 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. ASEAN'a üye başka ülkeler de olmasına rağmen (Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar gibi) bu beş ülkenin seçilmesinin nedeni, diğer ülkelerin verilerinin olmamasıdır. Dönem olarak 1980-2007 döneminin alınmasının nedeni de yine veri eksikliğidir. Zaten ASEAN kuruluşunun ilk on yılında daha çok, bölgedeki anlaşmazlıkları çözmeye yönelik siyasal bir organizasyon olarak kalmıştır. Bu oluşumun ekonomik ve sosyal işbirliğini

geliştirme hedefi 1980'lerin başında (1976 Bali Zirvesi sonrası) belirlenmiştir (Kargı ve Karayılmazlar, 2005: 389). Başka bir ifadeyle ASEAN, ekonomik anlamda bu tarihten itibaren faaliyete başlamıştır. GSYİH ve ihracat verileri Worldbank veri tabanından sabit fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden (Ancak Singapur'un ihracat verisi için cari fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden veriler kullanılmıştır), doğrudan yabancı yatırım verisi cari fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden elde edilmiştir. Ekonomik istikrarsızlığın hesaplanması için kullanılan enflasyon verisi de Worldbank veri tabanından elde edilmiştir. Worldbank veri tabanından cari fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden elde edilen veriler, ABD GSYİH deflatörü ile reel hale getirilmiştir.

MERCOSUR grubu için alınan ülkeler: Arjantin, Brezilya, Uruguay ve Paraguay'dır. Bu ülkelerin de yine 1980-2007 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Gayri safi yurt içi hasıla ve ihracat verileri Worldbank veri tabanından sabit fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden, doğrudan yabancı yatırım verisi cari fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden elde edilmiştir. Ekonomik istikrarsızlığın hesaplanması için kullanılan enflasyon verisi de Worldbank veri tabanından elde edilmiştir. Worldbank veri tabanından cari fiyatlarla milyon ABD doları cinsinden elde edilen veriler, ABD GSYİH deflatörü ile reel hale getirilmiştir.

D. Panel Birim Kök Testi

Modelde kullanılacak serilerin durağanlığını belirlemek için IPS testi ile Maddala ve Wu'nun önerdiği Fisher ADF ve Fisher PP testleri kullanılarak panel birim kök testleri yapılmıştır. Tablo 1 ve Tablo 2'de gösterilen IPS ve Fisher ADF testlerindeki gecikme uzunlukları Schwarz bilgi kriterine göre seçilmiştir.

Tablo 1: ASEAN için Panel Birim Kök Testi

IPS	Seviye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Değişkenler				
Ekonomik İstikrarsızlık	-4.62 (0.00)*	-5.20 (0.00)*		
İhracat	2.45 (0.99)	0.16 (0.56)	-8.13 (0.00)*	-7.18 (0.00)*
DYY	-11.81(0.00)*	-15.74 (0.00)*		
GSYİH	3.60 (0.99)	2.10 (0.98)	-4.83 (0.00)*	-5.28 (0.00)*
Fisher ADF	Seviye		Birinci Fark	
Değişkenler	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Ekonomik İstikrarsızlık	42.99 (0.00)*	42.91 (0.00)*		
İhracat	2.40 (0.99)	12.54 (0.25)	72.23 (0.00)*	58.42 (0.00)*
DYY	37.28 (0.00)*	287.20 (0.00)*		
GSYİH	2.52 (0.99)	2.03 (0.99)	41.07 (0.00)*	42.49 (0.00)*
Fisher PP	Seviye		Birinci Fark	
Değişkenler	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Ekonomik İstikrarsızlık	55.18 (0.00)*	44.10 (0.00)*		
İhracat	2.15 (0.99)	10.27 (0.41)	73.58 (0.00)*	61.25 (0.00)*
DYY	41.27 (0.00)*	285.84 (0.00)*		
GSYİH	2.53 (0.99)	1.86 (0.99)	41.19 (0.00)*	28.64 (0.00)*

Notlar: IPS testi için parantez içindeki rakamlar ortalama t istatistiklerine ilişkin p değerleridir. Fisher ADF ve Fisher PP testleri için parantez içindeki rakamlar ADF-Fisher ve PP-Fisher χ^2 istatistiklerine ilişkin p değerleridir. * İstatistiğin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. ** İstatistiğin en az %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

“Doğrudan yabancı yatırım ve ekonomik istikrarsızlık için, IPS, Fisher ADF ve Fisher PP testlerinde sabit, sabit + trend %1 anlamlılık seviyesinde, tüm seriler için paneldeki her bir seride birim kök vardır” şeklindeki boş hipotez reddedilmektedir. İhracat ve GSYİH için, IPS, Fisher ADF ve Fisher PP testlerinde boş hipotez reddedilmemektedir. Fakat serilerin birinci farkı alındığında tüm seriler için boş hipotez reddedilmektedir. Doğrudan yabancı yatırım ve ekonomik istikrarsızlık için Fisher ADF ve Fisher PP testlerindeki sonuçlara dayanılarak serilerin seviye itibari ile durağan oldukları, ihracat ve GSYİH içinse serilerin seviye itibari ile durağan olmadıkları, fark itibari ile durağan oldukları sonucuna varılabilir.

“Doğrudan yabancı yatırım ve ekonomik istikrarsızlık için, IPS, Fisher ADF testlerinde sabit, sabit+trend %1 anlamlılık seviyesinde, GSYİH içinse sabit+trend %1 anlamlılık seviyesinde tüm seriler için paneldeki her bir seride birim kök vardır” şeklindeki boş hipotez reddedilmektedir. İhracat için, IPS, Fisher ADF ve Fisher PP testlerinde boş hipotez reddedilmemektedir. Fakat serilerin birinci farkı alındığında tüm seriler için boş hipotez reddedilmektedir. Doğrudan yabancı yatırım, GSYİH ve ekonomik istikrarsızlık için Fisher ADF ve Fisher PP testlerindeki sonuçlara dayanarak serilerin seviye itibari ile durağan oldukları, ihracat içinse serilerin seviye itibari ile durağan olmadıkları, fark itibari ile durağan oldukları sonucuna varılabilir.

Tablo 2: MERCOSUR için Panel Birim Kök Testi

IPS	Seviye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Değişkenler				
Ekonomik İstikrarsızlık	-6.40 (0.00)*	-5.24 (0.00)*		
İhracat	2.90 (0.99)	-0.71 (0.23)	-6.68 (0.00)*	-5.56 (0.00)*
DYY	-3.02 (0.00)*	-3.04 (0.00)*		
GSYİH	3.83 (0.99)	-3.27 (0.00)*	-4.61 (0.00)*	-3.47 (0.00)*
Fisher ADF	Seviye		Birinci Fark	
Değişkenler	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Ekonomik İstikrarsızlık	50.28 (0.00)*	37.56 (0.00)*		
İhracat	1.27 (0.99)	8.99 (0.34)	53.87 (0.00)*	41.73 (0.00)*
DYY	28.09 (0.00)*	23.77 (0.00)*		
GSYİH	0.31 (1.00)	24.02 (0.00)*	34.86 (0.00)*	24.77 (0.00)*
Fisher PP	Seviye		Birinci Fark	
Değişkenler	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Ekonomik İstikrarsızlık	50.30 (0.00)*	37.59 (0.00)*		
İhracat	1.20 (0.99)	7.39 (0.49)	69.58 (0.00)*	53.29 (0.00)*
DYY	28.41 (0.00)*	33.33 (0.00)*		
GSYİH	0.40 (0.99)	5.80 (0.66)	35.11 (0.00)*	24.78 (0.00)*

Notlar: IPS testi için parantez içindeki rakamlar ortalama t istatistiklerine ilişkin p değerleridir. Fisher ADF ve Fisher PP testleri için parantez içindeki rakamlar ADF-Fisher ve PP-Fisher χ^2 istatistiklerine ilişkin p değerleridir. * İstatistiğin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

E. Tahmin Sonuçları

Ekonomik entegrasyonun, doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisinin araştırıldığı bu çalışmada kurulan model;

$$DYYit = \alpha_0 + \alpha_1 \dot{I}HRit + \alpha_2 GSY\dot{I}Hit + \alpha_3 E\dot{I}it + \alpha_4 Dit + uit$$

sabit etkiler panel veri analizine göre tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 3’de gösterilmektedir.

Tablo 3: Regresyon Analizi Sonuçları

	ASEAN	MERCOSUR
İHR	-3.34 (-0.80)	4.13 (1.15)
GSYİH	8.12 (1.32)	1.48 (13.90)*
Eİ	-0.001 (-7.15)*	-0.02 (1.31)
D	0.99 (1.68)**	2.17 (3.53)*
İSTATİSTİKLER		
R ²	0.13	0.57
CS	8.48 (0.07)	3.63 (0.30)
HS	0.00 (1.00)	
NT	135	108
LM	3.48	0.07

Notlar: t istatistikleri White’in değişen varyans düzeltilmiş t istatistikleridir. * işareti katsayının %5, ** ise %10 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Regresyon analizinin sonuçlarına göre, bağımlı değişkendeki değişmelerin bağımsız değişken veya değişkenler tarafından açıklanma oranını belirten katsayı olan belirlilik katsayısı (R²) ASEAN için %13, MERCOSUR için %57 olarak bulunmuştur. Buna göre İHR, GSYİH, Eİ, D bağımsız değişkenlerindeki değişmeler DYY bağımlı değişkenindeki değişmelerin ASEAN için %13’nü, MERCOSUR için %57’sini açıklayabilmektedir. CS testlerine göre tahminlerde kullanılan sabit etkiler yönteminin gereksiz olduğu yönündeki boş hipotez ASEAN için reddedilmekte, MERCOSUR için kabul edilmektedir. Model seçiminde sabit etkiler modelinin mi yoksa tesadüfi etkiler modelinin mi uygun olduğuna karar verilmesi için “Hausman spesifikasyon testi” kullanılmakta ve bu testte boş hipotez bireysel etkilerin modeldeki diğer regresörlerle ilişkisiz olduğunu (tesadüfi etkinin varlığını) belirtmektedir. Burada HS testleri sonucunda boş hipotez reddedilmekte ve sabit etkiler modeli tesadüfi etkiler modeline tercih edilmektedir. Otokorelasyon tespiti için LM testi yapılmıştır. LM istatistiği; $LM = \left[NT^2 / (T - 1) \right] (\hat{v}'\hat{v}_{-1} / \hat{v}'\hat{v})^2$ formülü ile elde edilmiştir. LM test istatistiği sıfır hipotezi altında asimtotik olarak χ_1^2 dağılımına sahiptir (Baltagi, 2001: 94).

Modelde LM istatistikleri için χ_1^2 0.05 anlamlılık düzeyinde serbestlik derecesi 1 ile karşılaştırıldığında otokorelasyon sorununun olmadığı görülmektedir.

ASEAN için DYY ile İHR arasındaki ilişkiyi veren katsayı beklenenin aksine negatif yönlü çıkmıştır ve istatistiki olarak anlamsızdır. MERCOSUR içinse beklendiği gibi pozitif yönlü çıkmıştır, ancak istatistiki olarak anlamsızdır.

GSYİH ile DYY arasındaki ilişkiyi veren katsayı ASEAN için beklenildiği gibi pozitif yönlü, ancak istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır. MERCOSUR için beklenildiği gibi pozitif yönlü ve %5 düzeyinde anlamlı çıkmıştır.

Ekonomik istikrarsızlık ile doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkiyi veren katsayı ise ASEAN için beklenildiği gibi negatif yönlü ve %5 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Ancak, MERCOSUR için tersi durum söz konusudur.

Ekonomik entegrasyon ile doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkiyi veren katsayının işareti ve anlamlılığı bu çalışma için özellikle önemlidir. Bu katsayı her iki grup için beklenildiği gibi pozitif yönlü çıkmıştır. MERCOSUR için %5 düzeyinde anlamlı, ASEAN içinse %10 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Bu sonuç, seçilmiş ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlarının ekonomik entegrasyona üyelikle birlikte arttığını göstermektedir.

Ancak tahmin sonuçlarında da görüldüğü üzere, ekonomik entegrasyonun ülkelerin doğrudan yabancı yatırım girişlerine etkisini gösteren katsayı iki bölgesel birleşme için farklı sonuçlar vermektedir. ASEAN için bu katsayı 0.59'dur. Diğer değişkenler sabitken, entegrasyondan (D) dolayı DYY %0.59 artmaktadır. MERCOSUR için 2.17'dir. D, DYY'yi %2.17 arttırmaktadır. Ekonomik entegrasyona üyelikle birlikte doğrudan yabancı yatırımlarda meydana gelen bu artışların farklılık göstermesinde, ev sahibi ülkeye doğrudan yabancı yatırım girişine neden olan diğer faktörlerde entegrasyona üyelikle birlikte meydana gelen gelişmelerin etkili olduğu söylenebilir.

Ev sahibi ülkeye doğrudan yabancı yatırım girişinde kişi başına GSYİH'dan enflasyon oranına, altyapı hizmetlerinden ekonomik ve siyasi istikrara kadar birçok faktör etkili olmaktadır. Dolayısıyla yukarıda belirtildiği gibi, ülkelere DYY girişinde bu büyüklüklerdeki değişmelere de bakmak gerekir. Örneğin bu konuda ASEAN grubu için doğrudan yabancı yatırım girişleri ASEAN serbest ticaret anlaşmasının imzalandığı 1992 yılından sonra artmaya başlamış, ancak DYY girişindeki dikkat çekici artışlar 2004 yılından sonra gerçekleşmiştir. Bunun nedeni serbest ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesinden birkaç yıl sonra Asya krizinin patlak vermesiyle ülkelerin doğrudan yabancı yatırım girişlerinde etkili olan kişi başına düşen GSYİH, enerji tüketimi gibi faktörlerle ilgili önemli gelişmelerin ancak 2004 yılından sonra gözlenebilmesidir. MERCOSUR grubunda da 1995 yılında gümrük birliğine geçiş sonrası ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişlerinde meydana gelen gelişmelerle, diğer makro ekonomik göstergelerde kaydedilen gelişmelerin paralellik arz ettiği görülmektedir (World Bank, 2009). Dolayısıyla burada görüldüğü gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomik entegrasyona üyeliği, diğer belirleyici faktörlerdeki iyileşmelerle bir araya geldiğinde doğrudan yatırım girişlerinde önemli artışlara yol açmaktadır.

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu iki bölgesel ekonomik entegrasyona üyelik, diğer belirleyici faktörlerle birlikte üye ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişlerini üyelik öncesine göre önemli ölçüde arttırmaktadır.

SONUÇ

Günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkelerin kendilerine çekebilmek için ciddi bir rekabete girdiği DYY'ları belirleyici birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerin önemlilerinden biri olan bölgesel entegrasyonlara üyelik, piyasa hacmini genişletip üretimin etkinliğini artırarak daha fazla DYY'ın üye ülkelere gelmesine yol açmaktadır. Bu çalışmada, bölgesel ekonomik entegrasyonun DYY üzerindeki etkisi gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu iki bölgesel entegrasyon - ASEAN ve MERCOSUR- örneğinde ampirik olarak ortaya konulmuştur.

Çalışmada bölgesel ekonomik entegrasyonlar için kukla değişken kullanılarak oluşturulan model, 1980-2007 dönemi için sabit etkiler panel veri yöntemiyle tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre öncelikle, ekonomik entegrasyon ile DYY arasındaki ilişkiyi gösteren katsayının her iki grup için pozitif çıkması, üye ülkelerde entegrasyona üyelikle DYY'ın arttığını ifade etmektedir.

Bununla birlikte, ekonomik entegrasyonla DYY ilişkisini gösteren katsayılar iki grup için farklı sonuçlar vermiştir. Buna, ev sahibi ülkeye DYY gelmesinde etkili olan pazar büyüklüğü, fiziki altyapı, ekonomik istikrarsızlık gibi diğer faktörlerdeki gelişmelerin neden olduğu söylenebilir.

Model tahmini sonucunda piyasa büyüklüğünün göstergesi olan GSYİH ile ekonomik istikrarın her iki bölgede DYY'ı artırmada etkili olduğu, ihracat değişkeninin ise ASEAN'da DYY'ı olumlu etkilediği ortaya çıkmıştır. Ancak, bunlar dışında DYY'ı belirleyen başka faktörlerin de olduğunu belirtmek gerekir.

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin oluşturduğu iki bölgesel ekonomik entegrasyon olan ASEAN ve MERCOSUR'a üyelik, diğer belirleyici faktörlerle birlikte bölge ülkelerine DYY girişlerini artırmaktadır. Bu bağlamda, bölgeselleşmenin hızla arttığı günümüz dünyasında gelişmekte olan ülkelerin daha fazla DYY çekebilmek için bölgesel entegrasyonlar içerisinde yer almaya çalışmaları ya da en azından ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları oluşturmaları gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- APPLEYARD, D.R., A.D. FIELD ve S.L. COBB (2008), *International Economics*, Sixth Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- BALTAGI, B.H. (2001), *Econometric Analysis of Panel Data*, Second Edition, John Wiley and Sons, New York.
- BAŞAR, M. ve Ş. TOSUNOĞLU (2006), "EU Integration Process: Will Turkey Overcome the FDI Obstacles?", *Managing Global Transitions*, Cilt: 4, No: 2, 115-128
- BEVAN, A., S. ESTRIN ve H. GRABBE (2001), "The Impact of EU Accession Prospects on FDI Inflows to Central and Eastern Europe", Policy Paper 06/01, ESRC "One Europe or Several?" Programme, Sussex European Institute, University of Sussex, Brighton.
- BILLINGTON, N. (1999), "The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis", *Applied Economics*, No: 31, 65-76.
- BLOMSTRÖM, M. ve A. KOKKO (1997), "Regional Integration and Foreign Direct Investment", NBER Working Paper 6019, April.
- ÇEŞTEPE, H. ve H. VERGİL (2004), "Yabancı Doğrudan Yatırımlar ve İstikrar: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi" *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt: 19, Sayı: 216, 76-85.

- GUJARATI, D.N. (2004), *Basic Econometrics*, Mc-Graw Hill, 4th Edition, New York.
- HOLLAND, D. ve N. PAIN (1998), “The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment”, Niesr Discussion Papers, Paper No. 137, www.niesr.ac.uk/pubs/dps/dp137.pdf, (02/12/2009).
- JEON, B.N. ve S. F. STONE (2000), “Foreign Direct Investment and Trade in the Asian-Pacific Region: Complementarity, Distance and Regional Economic Integration”, *Journal of Economic Integration*, Vol. 15, No. 3, 460-485.
- KARAGÖZ, M. ve K. KARAGÖZ (2006), “Türk Ekonomisinde İhracat ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi: Bir Zaman Serisi Analizi”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar 2006, Cilt:3, Sayı:1, 117-126.
- KARGI, N. ve E. KARAYILMAZLAR (2005), “Asya-Pasifik’te Bölgeselleşme Hareketleri: ABD ve Japonya’nın Bölgedeki Rolü ve Etkileri”, O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe ve Ş. Tüylüoğlu (der.), *Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım* içinde, Ekin Kitabevi, Bursa, 383-400
- KUBNY, J., F. MÖLDERS ve P. NUNNENKAMP (2008), “Regional Integration and FDI in Emerging Markets”, Kiel Working Paper No. 1418, April.
- LEVY-YEYATI, E., E. STEIN ve C. DAUDE (2003), “Regional Integration and the Location of FDI”, IADB Research Department Working Paper 492, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- MACDERMOTT, R. (2002), *NAFTA and Foreign Direct Investment*, Mimeo, Western Illinois University.
- MARTIN, C. ve J. TURRION (2003), “Eastern Enlargement of the European Union and Foreign Direct Investment Adjustments”, European Economy Group Working Paper núm. 24, Universidad Complutense de Madrid.
- MISTAÇOĞLU, T. (2010), “Ekonomik Entegrasyonun Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Seçilmiş Bölgesel Ekonomik Entegrasyon Örnekleri”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- RAMMAL, H. G. ve R. ZURBRUGG (2006), “The Impact of Regulatory Quality on Intra-Foreign Direct Investment Flows in the ASEAN Markets”, *International Business Review*, Vol. 15, Issue 4, August, 401-414.
- SANCHEZ, M. ve N. KARP (1999), “NAFTA’s Economic Effects on Mexico”, Paper presented at the NBER 12th Annual Interamerican Seminar on Economics, Buenos Aires, Argentina, December 2-4.
- SCHNEIDER, F. ve B. FREY (1985), “Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment”, *World Development*, Vol: 13, No:2, 161-175.
- TAYYEBI, S. K. ve A. HORTAMANI (2005), “The Impact of Trade Integration on FDI Flows: Evidence from EU and ASEAN+3”, Working Papers, Department of Management and Economics, The University of Le Havre, France, www.univ-lehavre.fr/actu/itlcsge/tayebi.pdf, (25/05/2010)
- UNIDO (2005), *Industrial Development Report 2005: Capacity Building for Catching Up; Historical, Empirical and Policy Dimesions*, UNIDO Publication No: 454, <http://www.unido.org> (24/03/2009).
- WORLD BANK (2009), *World Development Indicators*, <http://ddp-ext.worldbank.org/ext/DDPQQ/report.do?method=showReport>, (20/11/2009).

Dondurulmuş Hazır Gıda Dağıtım Kanalında Dikey Yönlü Çatışma Davranışı: Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Bir Alan Araştırması

Yrd. Doç. Dr. Hasan AYYILDIZ

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, TRABZON

Yrd. Doç. Dr. H. Dilara KESKİN

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, TRABZON

ÖZET

Bu araştırmada, dondurulmuş hazır gıda sektöründe bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasındaki çatışma davranışı ve çözüm yöntemleri irdelenmiştir. Doğu Karadeniz Bölgesi'nde (Giresun, Trabzon, Rize ve Artvin) kolayda örnekleme yöntemi ile 181 bağımsız perakendeci üzerinde yapılan araştırma sonuçlarına göre en önemli anlaşmazlık konusu farklı ve ayrıcalıklı iskonto ve ödeme koşulunun uygulanmasıdır. Bunu sırasıyla, risk almaktan kaçınma ve sipariş teslim süreleriyle ilgili anlaşmazlık izlemektedir. Bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasında meydana gelen anlaşmazlık konularını çözmede tutundurma çalışmalarını yönetmek için görev taksimi, boykot edip toptancının değiştirilmesi ve mamulle ilgili şikâyet birimi oluşturulması en çok başvurulan yöntemlerdir.

***Anahtar Kelimeler:** Dondurulmuş Hazır Gıda Sektörü, Dikey Çatışma Davranışı, Dağıtım Kanalı.*

***JEL Sınıflaması:** M 31*

A Vertical Conflict Behaviour in the Distribution Channel of Frozen Prepared Food Sector: A Survey Research in the Black Sea Region

ABSTRACT

In this research, conflict behaviour and solution methods between independent retailers and wholesalers in frozen prepared food sector were investigated. According to the results of investigation that performed on 181 independent retailers which selected by convenience sampling method in the East Blacksea Region (Giresun, Trabzon, Rize and Artvin), the most important conflict subject are different and privileged discount and payment condition applying. Beside this, to evade taking risk and conflict about order delivery timing are following. While puzzling over conflict subjects between retailers and wholesalers, the most important methods used are job shareouting to manage promoting struggle, boycotting and changing wholesalers and constituting a complaining unit related to product.

***Keywords:** Frozen Prepared Food Sector, Vertical Conflict Behaviour, Distribution Channel.*

***JEL Classification:** M 31*

GİRİŞ

Pazarlama, en basit olarak mamul ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye doğru akışını sağlayan işletme faaliyetlerinin bütünü şeklinde tanımlanır (Mucuk, 2001:3). Bu anlamda gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler içerisinde mal ve hizmet üretimi ile uğraşanlar ürettiklerinin tüketici veya kullanıcılar tarafından kolayca elde edilmesini sağlamak zorundadırlar. Bu nedenle işletmeler mamul ve

hizmetlerin akışını sağlamak için dağıtım ya da aracı kuruluşlara ihtiyaç duyarlar. Yer, zaman, mülkiyet ve şekil faydası sağlaması özelliklerinden dolayı da vazgeçilemezdirler. Kuşkusuz dağıtım kanalının da her kuruluş gibi kendi içinde yapılanması söz konusudur. Bu yapı içinde en basit olarak üretici, toptancı, perakendeci ve tüketiciyi görmek mümkündür. Dağıtım kanalı elemanları diye adlandırılan bu birimlerin kendi aralarındaki mal, ödeme ve bilgi ilişkisinden kaynaklanan bazı çatışmaların olması da doğaldır.

Kanal üyeleri egemenliklerini koruyabilmek için çabalarını kendilerini ilgilendiren fonksiyonlarda yoğunlaştırırlar, her birinin kendi yönetim felsefesi ve çevresine karşı bir yaklaşımı bulunmaktadır. Her biri kendi kârını artırmak ve korumakla birinci derecede ilgilidir ve hemen hepsi işletmelerinin bağımsızlığını yitirmemesi amacındadırlar. Dağıtım kanalı üyelerinin karşılıklı bağımlılıklar kurma ve uyumlaştırma istekleri sürekli bir arada bulunduğu aralarında önemli bir gerilim ya da çatışma potansiyeli oluşturmaktadır.

Bu çalışmada da seçilmiş bir sektör olan dondurulmuş hazır gıda sektörü itibarıyla dağıtım kanalının bir kesiti -bağımsız perakendeciler açısından toptancı-bağımsız perakendeci ilişkileri özelinde bir pilot bölge seçilerek incelenmeye çalışılmıştır.

I.DAĞITIM KANALINDA DİKEY İLİŞKİLER

Üretilen mal ve hizmetlerin tüketicilere fiziksel ve hukuksal anlamda aktarılmasını sağlayan işletmelerin, görevlerini yerine getirirken aralarında yatay ve dikey ilişkiler kurmaları bir zorunluluktur. Ancak bu farklı ilişkilerden alım-satım işlemlerine eşlik eden dikey ilişkilerin dağıtım kanalının işleyişinde özel bir yeri vardır. Dağıtım kanalının farklı kurumsal ve fonksiyonel düzeylerinde görev alan işletmeler arasında görülen dikey ilişkiler içinde dikey işbirliğinin ve çatışmanın çoğunlukla birlikte ele alındığı bilinmektedir. Bunun nedeni birbirlerine zıt kavramlar olmakla beraber dağıtım kanallarında belli oranlarda bir arada bulunmalarıdır. Denilebilir ki, bir kanalda mevcut işbirliği ve çatışma birbirlerinin hem nedeni hem de sonucu olarak ortaya çıkmaktadırlar.

Dağıtım kanallarında bir dizi şeklinde yer alan çeşitli özerk işletmeler ortak bir başarıya ulaşmak, bu başarıyı sürdürmek ve giderek artırmak için bilgi toplama yöntemlerini, planlamalarını, karar alma süreçlerini vb. çabalarını uyumlaştıracak araçlar geliştirebilirler. Bu araçlar arasında ilk düşünülenlerden biri de işbirliğidir. İşbirliği, “ortak bir amaca ulaşmak için bilinçli ve ortak bir davranış” olarak tanımlanabilir ve planlama, yürütme ve denetim gibi çeşitli yönetim ilkelerini kapsadığı söylenebilir. Ancak işbirliğine giden özerk işletmelerin işbölümü anlayışıyla pazarlama fonksiyonlarını gerçekleştirirken, özerkliklerinin önemli bir göstergesi olan kendi özgül amaçlarına ulaşmak çabasında olduklarıdır (Kumcu, 1978:277). Bu açıklamaya göre, böyle bir dikey işbirliğinde bir işletmenin amaçlarına ulaşabilmesinin, diğerlerinin karar ve uygulamalarından etkilendiği anlaşılmaktadır. O nedenle her işletmenin bir karar alırken dağıtım zincirinde kendisinden önce ve sonra gelen diğer işletmelere dikkat etmesi gerekmektedir.

Dikey ilişki içindeki işletmelerin özerkleşme eğilimleri ile işbölümünün getirdiği karşılıklı bağımlılık ve işbirliği eğilimlerinin sürekli birarada bulunmasının aralarında zaman zaman ve yer yer önemli bir çatışma gizilgücü oluşması sonucunu getirdiği görülmektedir.

Aslında dağıtım kanalını oluşturan organların dikey ilişkilerinde, kanaldaki akışı aksaksız ve verimli bir şekilde gerçekleştirecek bir unsur olan bağımlılığın hakim olması esastır. Bu açıdan kanal boyunca bir dikey rekabetin söz konusu olmayacağı sanılabilir. Kanaldaki dikey rekabet, organların birbirlerine karşı hakimiyet kurma arzularının bir sonucu olarak ortaya çıkar. Kanal organları, kanalın görevini tam ve kusursuz olarak yerine getirebilmesi için belli faaliyetlerin, belli tarzda yerine getirilmesini gerekli görürler. Bunun için kanal üzerinde belli bir hakimiyetlerinin bulunmasını isterler (Kotler and Keller, 2009:471-472).

Bir gerilimin ortaya çıkmasıyla başlayan çatışma sürecinde, taraflar kısa veya uzun dönemde kaynak farklılıklarına dayanarak, işleyişi kendi taraflarına döndürmek için çeşitli girişimlerde bulunabilirler. Bu girişimleri; malın elde edilebilirliği, rekabet seviyesi, mevsimlik hareketler, tüketici talebinin şiddeti vb. arttırıp azaltabilmektedir. Taraflar malın fiyatı, miktarı, çeşidi, ödeme şekli, vadesi, kalitesi, kâr payı, taşıma maliyetleri, siparişte öncelik ve sonralık sırası, sipariş büyüklüğü ve kotası, tutundurma faaliyeti, istisnai uygulamalar vb. konuları kendi taraflarına çevirmek için girişimde bulunabilirler (Aksoy, 1990:69).

Bu konular belli başlı çatışma kaynaklarıdır. Olağan durum, tarafların karşılıklı taviz esasına göre anlaşmalarıdır. Anlaşamama halinde ise çatışma doğabilecektir. Çatışma, tarafların rollerini farklı bir biçimde algılamaları, eksik bilgi, zorlama, aynı bilgiden farklı sonuçlar çıkarma, meşruiyet kazanma, kararlara iştirak vb. nedenlerle ortaya çıkabilir. “Görüldüğü gibi, çatışma kanal üyeleri arasındaki karşılıklı işlevsel bağımlılığın ve çıkar mücadelesinin bir sonucudur ve her kanal için varlığı doğaldır” (Kotler and Armstrong, 2008:339).

Dikey rekabet, bahsedildiği gibi dağıtım kanalında değişik kademelerde firmalar arasındaki rekabettir. Dikey rekabet üretici ile toptancı arasında, üretici ile perakendeci arasında olabileceği gibi toptancı ile perakendeci arasında da olabilir. Perakendeciler en son tüketicilerin yanı sıra işletmelere de mal satsarlarsa, aynı malı satan toptancılarla rekabete girişmiş olurlar. Dağıtım kanalında yer alan perakendeci araçlar ekonomik yönden büyüdüklerinde, bu araçlar ile üreticiler kanalı denetleme konusunda çatışırlar. Öte yandan, küçük perakendeciler yerel pazarlarda üreticilerden ve toptancılardan daha etkili olurlar.

Genel çizgileriyle tanımlandığı üzere dağıtım kanalında üretici ve aracı kuruluşlar yer almaktadır. Aracı kuruluşlar da genel anlamda toptancı ve perakendeci şeklinde sınırlandırılabilirler. Bir kanalın yapısı için önemli olan bu son ikisinin nitelikleridir. Bu nitelikleri bulundurdıkları mamullerin tür ve çeşitlerinin, işletmelerin büyüklüğünün, kuruluş yerinin, hukuksal durumunun ve işletmecilik yöntemlerinin belirlediği söylenebilir. Sözelimi bu kuruluşlar arasında basit toptancılar, genel dağıtıcılar, özel toptancılar, bağımsız

perakendeciler, büyük mağazalar, zincirleme mağazalar sayılabilir (Kumcu, 1981:33). Haliyle bir genel dağıtıcı ile küçük toptancının nispi önemleri eşit olmadığı gibi, bir bağımsız perakendeci ile bir çok şubeli mağazanın da söz gelimi çatışma süreci içindeki rolleri arasında önemli farklar olması gerekecektir. Bu nedenle çalışmada bu tür bir ayırımı gitmek gerekli görülmüştür.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Dağıtım kanalı elemanları diye adlandırılan birimlerin kendi aralarındaki mal, ödeme ve bilgi ilişkisinden kaynaklanan bazı sürtüşmelerin ve işbirliklerinin olacağı daha önce de vurgulanmıştı. Gill ve Allerheilgen (1996) çalışmalarında, kanal üyelerinin sürdürdükleri işbirliğine bağlı olarak içerisinde bir kanalın pazarlama gayretinin başarısının yer aldığı anlaşma sistemlerini incelemişlerdir. Yazarlar, işbirliğinin göreceli olarak karşılaştırılmasının kolay olduğunu ve sıkça fiziksel dağıtım bölgesi içerisinde uygulandığını değişik örnekler üzerinden belirtmektedirler. Çalışma bir literatür çalışmasıdır. Sonuç olarak, dağıtım kanallarında genellikle en fazla gözlenen davranışın işbirliği olduğu ve pazarlama kanallarındaki kanal üyelerinin arasında devamlı ve güçlü bir işbirliği olmadan etkin ve etkili iş görülemeyeceği belirtilmektedir.

Kanal üyeleri egemenliklerini koruyabilmek için çabalarını kendilerini ilgilendiren fonksiyonlarda yoğunlaştırmaktadırlar. Her birinin kendi yönetim felsefesi ve çevresine karşı bir yaklaşımı bulunmaktadır. Her biri kendi kârını artırmak ve korumakla birinci derecede ilgilidir ve hemen hepsi işletmelerinin bağımsızlığını yitirmemesi amacındadırlar. Dağıtım kanalı üyelerinin karşılıklı bağımlılıklar kurma ve uyumlaştırma istekleri sürekli bir arada bulunduğu aralarında önemli bir gerilim ya da çatışma potansiyeli oluşturmaktadır. Rosenberg ve Stern (1970), dağıtım kanalındaki çatışma sürecini anlamlı değişkenleri tanımlayan, neden-sonuç ilişkilerini gösteren, işlem yapmaya ve ölçmeye izin veren bir model olarak tasarlamışlardır. Bu ilk model, çatışma sürecinin basitleştirilmiş sürümünü yansıtmakta ve başlangıçta araştırmacılara çeşitli yaklaşımlar sunmaktadır. Rosenberg ve Stern'ın (1971) diğer bir çalışması da, dağıtım kanalındaki sosyo-ekonomik çatışmayla ilgili kavramsal bir modele dayalıdır. Bu çalışmada, Stern-Heskett tipolojisi test edilmiştir. Çatışma seviyesinin, doğrudan H1:kanal üyelerinin bireysel hedefleri arasındaki farklılıklara, H2:üyeler arasındaki saha görüşleri ile ilgili anlaşmazlıklara, H3:üyelerin gerçeği algılamaları arasındaki farklılıklara göre değiştiği öne sürülmüştür. Bu çalışmanın ana amacı, dağıtım kanalları içindeki çatışma için araç geliştirmek ve test etmeye uygun durumu göstermektir. Araçlar, çatışmanın seviyesini ölçmek ve çatışma nedenlerini test etmek için kullanılmış ve yasaya uygun olarak oluşturulmasına dikkat edilmiştir. Çünkü davranışsal sonuçlar, diğer sonuçlarla uyumlu çıkmıştır. Bu bağlamda Erciş (1993), çalışmasında acentelerle toptancılar arasında gerek işbirliği gerek kontrol açısından bir kopukluk olduğu, acenteler her ne kadar kendilerini kanalın en güçlü birimi kabul etseler de toptancıların bu düşünceye katılmadıkları sonucuna ulaşmıştır. Yine Erciş ve Çınar'ın (1988), bir çalışmasında bu konu, soğuk algınlığı ilaçlarının dağıtım

kanalları sisteminde yer alan üretici ve toptancılarla eczaneler (perakendeciler) arasındaki çatışma ile nedenleri araştırılmaya çalışılmıştır. Yılmaz ve Sezen (2002) de, üretici firmalarla onların dağıtım kanalları olarak iş yapan bayiler arasındaki ilişkileri irdelemek, özellikle bayilerin memnuniyet seviyesi üzerinde üretici firma genel tedarik performansının etkilerini incelemek amacıyla araştırma başlatmışlardır. Bu tür etkileşimleri incelemek ve çatışmanın yüksek düzeyde olduğu durumlarda üretici firma performansı-bayi memnuniyeti ilişkisinin, çatışmanın düşük düzeyde olduğu durumlardan ne ölçüde ve ne şekilde farklılaştığı da ortaya konabilecektir. Webb ve Hogan (2002) çalışmalarında öncelikli hedefleri melez kanal çatışmasının kanal performansına olan etkisini araştırmaktı. Buradan hareketle çalışmalarında günümüz dinamik pazarlarının firmaları çoklu dağıtım kanalları ihtiva eden karmaşık kanal stratejilerini tasarlamaya zorladığını ifade etmektedirler. Bu sistemlerin karmaşıklığı arttığı kadar, firmalar içerisinde yer alan kanal koalisyonları içerisindeki çatışma olasılığı da artmaktadır. Çalışmalarında, ayrıca bu melez kanal içi çatışmanın kanalın performansını azaltacağı yanı sıra, ulusal kanal koalisyonlarının pazarlarını elden kaybetmemek için daha fazla ve daha yakın çalışmalarını sağlayacak bir mekanizmanın ortaya çıkmasını sağlayacağını belirtmektedirler. Sonuç olarak çalışmalarında, firmaların melez dağıtım stratejilerinden çok farklı şekillerde fayda sağlayabildiklerinden bahsederek, melez kanal çatışması ve kanal performansı arasındaki ilişkinin süreç içerisinde azalmakta olduğunu ve farklı dozlarda dahi olsa çatışmanın kanal sistem performansı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu belirtmektedirler.

Dağıtım kanalı üyeleri, karşılıklı bağımlılık içinde olduklarından yaşayabilmek için işbirliğine gitmek zorundaysalar da farklı ekonomik amaçları bulunduğu aralarında çatışmalar eksik olmamaktadır. Üreticiler, aracının az veya çok bulacağı bir fiyatla ürünü satması için kanal üyelerini zorlayabilmektedir. Aracı, rakiplerine üreticinin daha elverişli fiyatlarla mal satmasına isyan edebilmektedir. Üretici de aracının, yanıltıcı fiyat reklamlarından, fiyat hususundaki telkinlerine uymamalarından yakınabilmektedir. Üreticinin ürünü tutundurma yöntemi ile aracının ürünü tutundurma yöntemi birbirine ters düşebilmektedir. Üretici ürünün yaygın dağıtımını daha yaygınlaştırmak isterken aracı tek satıcı durumunda olmak isteyebilmektedir. Özellikle kanal üyelerinin birbirlerine karşılıklı baskı uygulayabilme güçleri arasında fark büyük olursa, bu çatışma daha ciddi boyutlara ulaşmaktadır. Bir başka çatışma noktası da kanal üyelerinin birinin atlanarak onun tarafından yapılan işlevlerin bir üstteki kanal üyesince üstlenilmesidir. Kanal üyeleri arasındaki çatışmayı çözenin en iyi yolu her bir kanal üyesinin farklı rolleri ve ekonomik çıkarları olduğunu düşünerek oturup, aralarında soruna ortak çare aramaları ve optimum çözümler bulmaya çalışmalarıdır (Oluç, 1989:15).

Dağıtım kanallarında birbirine benzer konumda olan aracılar benzer ve yakın pazarlara da ürün sunuyorsa, aralarında rekabetin olması kaçınılmazdır. Rekabet çoğu zaman çatışmayı da beraberinde getirmektedir. Özerk (bağımsız)

aracılardan oluşan dikey dağıtım kanallarında bazı araçlar diğer araçlarla dağıtım kanallarında daha fazla söz sahibi olmak amacıyla rekabet edebilirler. Aynı dağıtım kanalında yer alan üretici, toptancı ve perakendeci gibi farklı konumdaki araçlar arasında rekabet ilişkisi dikey rekabet olarak tanımlanmaktadır (Altunışık vd., 2002:289). Skinner, Gassenheimer ve Kelley (1992) çalışmalarında, bayi-satıcı ağı ve bağlılığındaki işbirliğinin düzeyini, gücün zorlayıcı olmadan uygulanmasını, çatışma ve tatmin arasındaki ilişkiyi dikkate alarak yapısal eşitlik modelleme tekniklerini kullanmışlardır. Çalışmalarında sonuç olarak, işbirliğinde daha fazla tatmin sağlayan bayi-satıcı ilişkisi önerilirken, çatışmanın tatmini düşürdüğünü bulmuşlardır. Brown ve Day (1981) ise çalışmalarında çatışmanın, dağıtım kanalındaki karşılıklı bağlılığın içsel görünüşü olduğunu, kanal üyelerinin birbirlerini dışladığında veya ortak hedefler, değerler ve ilgilerde ortaya çıktığını vurgulamaktadırlar. Çünkü çatışmada hem fonksiyonel hem de fonksiyonel olmayan sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Kanal üyeleri, fonksiyonel seviyeleri sınırlandırmak için çekişebilmektedirler. Çatışmayı kontrol edebilmek için kanal üyeleri izlenmeli ve kanalın performansı üzerindeki etkileri ölçülmelidir. Zhuang ve Zhou (2004) çalışmalarında, Çin'deki büyük mağazalar ve onların tedarikçilerinin içinde yer aldığı pazarlama kanalları içerisindeki bağlılık ve güç arasındaki ilişkilerin nedenlerini incelemektedirler. Çin'deki kanal davranışlarının şu anki Batı literatüründekilerle pek uyuşmadığını ve bir kanal üyesinin gücünün diğer bir üyenin bağlılığından türediğini kurulan hipotezlerle göstermektedirler. Büyük mağazalar ve onların tedarik kanalları incelenmektedir. Çalışmalarında daha önce yapılmış (Hunt ve Nevin, 1974; Lusch, 1976; Gaski ve Nevin, 1985; Gassenheimer, 1994) olan çalışmaların tam tersine tedarikçiler hedef, perakendeciler ise güç sahipleri olarak kabul edilmiştir.

Rajiv Mehta, Trina Larsen ve Bert Rosenbloom (1996) literatürdeki çalışmalardan yola çıkarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında: pazarlama kanallarındaki işbirliğinin derecesiyle liderliğin değişik stilleri (katılımcı, destekleyici ve yol gösterici liderlik stilleri) arasındaki ilişkiyi deneysel olarak sınamayı ve kanal üyeleri performansı üzerindeki işbirliği artışına olan etkilerini değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Hipotezlerini, otomobil endüstrisindeki bir dağıtım kanalı üzerinde test etmişlerdir. Ayrıca, daha yüksek düzeylerdeki işbirliği ile kanal üyelerinin performanslarının düzeyi arasında tutarlı bir ilişkinin varlığı ispatlanmaktadır. Mehta, Larsen, Rosenbloom, Mazur ve Polska (2001) önceki çalışmalarını geliştirdikleri diğer çalışmalarında, üç farklı milli kültür baz alınarak kanal üyesinin performansını etkileyen liderlik stiline işbirliği üzerindeki etkisini araştırmaktadırlar. Daha da açık şekilde belirtmek gerekirse, bu çalışma uygulamadaki standart kanal stratejilerinin Amerika, Finlandiya ve Polonya'daki kanal üyelerinden benzer tepkiler alıp/almayacağını belirlemeye çalışmaktadır. Sonuç olarak: uluslararası pazarlama kanallarında liderliğe, ülkenin kültürü ne olursa olsun ihtiyaç duyulmaktadır. Kültürel farkları yansıtmada liderlik tarzının adaptasyonu, uluslararası pazarlama kanallarında işbirliği

oluşturmak için zorunludur. Oluşan pazarlama kanal yapıları ve değişiklikleri, liderlik tarzlarına yönelik kanal üyelerinin tepkilerini etkileyebilir.

Bütünleşme ve bütünleşmeme ilkesine göre perakencileri, bütünleşmiş ve bağımsız perakenciler olarak ele alabiliriz. Bütünleşmiş perakenciler denince akla, büyük mağazalar, halk pazarları, zincirleme mağazalar ve tüketim kooperatifleri, bütünleşmemiş perakenciler denince de akla bağımsız perakenciler gelmektedir (Tek, 1984:16).

İster küçük ister büyük olsun, her tür perakendeci işletme bağımsız olarak işletilebilir. Geleneksel anlamda perakendeci deyince bağımsız perakenciler akla gelir. Nitekim mağaza sayısı ya da girişim sayısı dikkate alındığında bağımsız perakencilerin, bütünleşmiş perakencilere tartışmasız bir üstünlük sağladığı açıktır. Ancak karşılaştırma, işletme büyüklüğü, çalışan kişi sayısı, ciro hacmi gibi kriterlere göre yapıldığında üstünlüğün bütünleşmiş perakencilerde olduğu söylenebilir. Zaten bu yüzdendir ki, bağımsız perakenciler, bütünleşmiş pazarlama sistemleriyle rekabet edebilmek için, bağımsızlıklarını kaybettirmeyecek, bütünleşme yöntemlerini geliştirmişlerdir. Günümüzdeki önemli olgu da zaten bütünleşmenin giderek dağıtım sisteminde önem kazanması şeklindedir (Kumcu, 1981:76-81).

III. DONDURULMUŞ HAZIR GIDA SEKTÖRÜ, DÜNYA VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ

Endüstriyel olarak besinlerin dondurulması 19. yy. içinde başlamıştır. İlk kez 1865 yılında ABD'nin soğuk bölgelerinde balıkların doğal olarak su içinde dondurulması şeklinde uygulanmıştır. 1905 yılında meyvelerin ilk kez ticari olarak dondurulması yine ABD'de gerçekleşmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden yıllarda yaşanan ekonomik patlama, besin dondurma sanayisine hız vermiş ve 1960-70'li yıllarda tüketicilerin, kullanımı son derece rahat olan dondurulmuş ürünlere olan talebini artırmıştır. Avrupa'da ise, ilk kez İngiltere'de 1948 yılında perakende olarak piyasaya sürülmüşlerdir (Kızıl, 2007:61).

Gıdaların üretimlerinden tüketimlerine kadar niteliklerini korumak amacıyla dondurularak depolanması ve buradan tüketim merkezlerine frigorifik araçlarla taşınması, pazarlanması ve tüketici dondurucularında korunması aşamalarından oluşan ve birbirini kesintisiz olarak izleyen uygulamalar dizisine "soğuk zincir" adı verilmektedir (Arıkan, 2007:49). Zincirin halkalarında bir aksama olmaması gerekmektedir ki bu da çağdaş anlamda pazarlama anlayışı ile mümkündür.

Gıda maddelerinin bozulmadan uzun süre muhafaza edilebilmeleri konusu güncelliğini her zaman korumuş, dünya nüfusundaki hızlı artış insanların beslenme alışkanlıklarını değiştirmeye ve bu konuda çalışmalar yapmaya zorlamıştır. Bu çalışmaların esasını gıdaların kalitesini bozmadan daha uzun süre muhafaza edebilmek oluşturmuş ve bu ihtiyaç modern dondurma tekniklerinin gelişmesine yol açmıştır (Şener ve Denkbaş, 2007:30-33). Toplum yapısındaki değişimler, şehirleşme, çalışan kadın sayısının artması ve hayat standartlarının yükselmesi, yemek pişirmeye vaktin olmaması, yemek pişirmekle uğraşmak

istenmemesi, mevsim dışında bazı yemeklerin yenilmesinin istenmesi gibi etmenler de dondurarak muhafazanın yaygın bir muhafaza yöntemi olma niteliğini koruyacağı ve talebin giderek artacağını göstermektedir. Gittikçe hızlanan yaşam şartları nedeniyle çalışan hanımların mutfaka daha az zaman ayırabildikleri günümüzde, dondurulmuş gıda, sağlık ve lezzetten ödün vermeden zamandan kazandırmakta, modern mutfaklara yenilikler ve çözümler sunmaktadır (Arıkan, 1998:50; Yüksel, 2000:374).

Dondurulmuş gıdalar; düşük sıcaklıklarda gıdalarda bulunan mikroorganizmaların çoğalma ve faaliyetlerinin kesin olarak durdurulması, biyokimyasal reaksiyonların olabildiğince azaltılması ilkesine dayanarak dondurulan, meyve-sebze, et ve et ürünleri, su ürünleri ve unlu mamullere kadar geniş bir alanda dağılım gösteren bir ürün grubudur (Keskin, 2002:1; Arıkan, 2007:42).

Türkiye'de 25 yıl önce başlayan dondurulmuş gıda üretimi ise günümüzde hızlı bir artış göstermekte olup, mevcut sanayi tesislerinin önemli bir bölümü teknolojik bakımdan batı ülkelerinin standardına sahiptir. Tesislerde ürünler soğuk hava ile hızlı dondurma "sharp freezing" metodu ya da bireysel hızlı dondurma (IQF) metodu ile dondurulmaktadır (Kızıl, 2007:61). Ancak, Türkiye'de kişi başına dondurulmuş gıda tüketimi henüz oldukça düşük düzeydedir. Bunun temel sebebi, çoğu tüketicinin dondurulmuş gıdaların ilk günkü tazeliğini ve besleme değerini koruduğunu bilmemesi ve taze gıdaları tüketme alışkanlığına bağlılığı olarak açıklanabilir. Türkiye'de taze sebze ve meyveye ulaşımın her zaman mümkün ve kolay olması, donuk ürün saklama ve taşıma altyapısının yeterince güçlü olmaması da bu durumu etkilemektedir. Fakat bu konuda tüketicinin bilinçlenmeye başladığı gözlenmektedir (Şahin, 2007:65).

Sektördeki en önemli sorunlar ise; yüksek hammadde maliyetleri ile standart kalitede ve sürekli hammadde temininde yaşanan zorluklardır. Ayrıca, ürün miktar ve fiyatları da her yıl değişkenlik gösterdiğinden firmalar maliyetlerini önceden belirleyememekte ve üretim planlaması yapmaları da güçleşmektedir. Tesisler, meyve ve sebze üretim dönemlerinde tam kapasiteye yakın çalışmakta, hasattan sonra ise herhangi bir üretim yapılmamaktadır (Keskin, 2002:1,4). Ana sorun ise; rekabetin azlığı, alt yapı yetersizliği, iletişimin ve pazara yatırımın yetersizliği nedeniyle pazarın var olan potansiyeline ulaşamamasıdır (Şahin, 2007:65).

IV. DONDURULMUŞ HAZIR GIDA DAĞITIM KANALINDA ÇATIŞMA DAVRANIŞI: DOĞU KARADENİZ BÖLGESİ'NDE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

A. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın amacı öncelikle, bağımsız perakendecilerin toptancılar ile dikey ilişkilerinde pazarlama bileşenleri itibariyle algılama düzeylerini belirlemektir. Araştırma anket formunun ikinci kısmında yer alan sorulardan hareketle daha önceden derlenmiş olan ve bugüne kadar toptancı ile perakendeci arasında meydana gelebilecek anlaşmazlık konularına atfedilen önem

öğrenilmeye çalışılmış ve I. kısımda belirtilen potansiyel problem alanları ile ne derece uyum sağladığı başka bir ifadeyle bir nevi kontrol mekanizması kurulmuştur.

Her sektörde olduğu gibi dondurulmuş hazır gıda sektöründe de dağıtım kanalı üyeleri arasında dikey ilişkiler mevcuttur. Bu çalışmada öncelikle dikey ilişkilerden ibaret olan pazarlama bileşenleri itibariyle (tutundurma hariç) bağımsız perakendecilerin toptancılar ile olan ticari ve sosyal ilişkileri algılama düzeyleri bağımsız perakendeciler açısından incelenecektir. Böylece pazarlama bileşenleri itibariyle toptancının hâkimiyetini kabul edenler ve etmeyenler ayırımına da gidilebilecek ve potansiyel problem alanları da tespit edilebilecektir.

Toptancı ile bağımsız perakendeci arasında oluşabilecek anlaşmazlıkların başka bir ifadeyle çatışma kaynaklarının neler olduğu ya da olabileceği ortaya konduktan sonra bu anlaşmazlık konularını çözmek için başvurulacak çözüm biçimleri öğrenilmeye çalışılmış ve bu maksatla yine daha önceden derlenmiş olan çözüm biçimleri bağımsız perakendecilerin değerlendirmesine sunulmuştur. Böylece başvurulacak üç çözüm biçiminin daha önceki sorun ya da sorun alanları ile ne kadar bağdaştığı da öğrenilebilmiştir.

Anket formunun son kısmında yer alan değişkenler ile bağımsız perakendecilerin nicel ve nitel özellikleri ortaya konmaya çalışılmıştır. Çapraz tablolama değişkenleri de diyebileceğimiz bu değişkenler itibariyle, problem ile sebebinin ne olduğunun ve nasıl çözümlendiğinin bağımsız perakendecilere göre değişip değişmediği de ölçülmeye çalışılmıştır.

B. ARAŞTIRMANIN YARGILANMASI

Araştırmanın öncelikle dondurulmuş hazır gıda toptancılarına, bağımsız perakendecilerin dağıtım kanalındaki dikey ilişkiler itibariyle tutum ve davranışlarını, beklentilerini, nicel ve nitel özelliklerini ortaya koyması açısından yol gösterici olabileceği söylenebilir. Hem araştırmanın yapıldığı örnek kütle ve dolayısıyla ana kütle çevresindeki mevcut bağımsız perakendecilere, hem de bu işe yeni girecek olanlara toptancı ile ilişkilerin boyutunu sunduğundan yararlı olabilir. Ayrıca bağımsız perakendecilerin şikayet davranışları ile bu davranışlarını dışa vurabilme imkanı buldukları için tatmin düzeyleri artacaktır. Nihayet yapılan araştırmanın bundan sonraki araştırmacılara yol gösterici nitelikte olduğu a söylenebilir.

C. ARAŞTIRMANIN TÜRÜ VE MODELİ

Araştırmanın amacı öncelikle, bağımsız perakendecilerin toptancılar ile dikey ilişkilerinde pazarlama bileşenleri itibariyle algılama düzeylerini belirlemek olduğundan; araştırmanın temel değişkenleri mamul, fiyat ve dağıtım politikaları ile ilgili değişkenlerdir. Bunların dışında yine pazarlama bileşenleri itibariyle bağımsız perakendeci ile toptancı arasındaki anlaşmazlık konularının önem düzeyini belirleyen değişkenler de yer almaktadır. Bu da anlaşmazlık konularına atfedilen önem düzeyidir. Bu değişken daha çok araştırma anketinin birinci kısmında yer alan ifadelerin kontrolünü sağlayan değişkendir. Nihayet anlaşmazlık konularını çözüm biçimleri de dikey ilişkilerin durumunu belirleme açısından diğer bir değişkendir.

Araştırma, tanımlayıcı bir araştırma türüdür. Çünkü amaç, öncelikle dondurulmuş hazır gıda ürünü açısından perakendecinin pazarlama bileşenleri itibariyle toptancı ile olan dikey ilişkilerini algılama düzeyini belirlemek ve problem sebebini açıkça ortaya koymaktır. Bu amaca yönelik olarak, perakendecinin nicel ve nitel özellikleri itibariyle algılama düzeyi ile anlaşmazlık konuları ve bu anlaşmazlık konularını çözüm biçimleri arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır.

Araştırma materyali, dondurulmuş hazır gıda sektöründe faaliyet gösteren bağımsız perakendecilere uygulanan 50 soruluk anket formunda yer alan sorulardan elde edilen bilgilerden oluşmaktadır. Araştırmaya başlamadan önce anket formunun kapsamlı ve karmaşık olması nedeniyle ön araştırmalar yapılmıştır. Anket formunun birinci kısmında yer alan 15 ifade, literatür ve ön araştırma sonucu oluşturulmuştur. Elde edilen 20'ye yakın ifade belirli bir sistematik içinde elenmiş ve pazarlama bileşenlerinin her birisini 5 tane ifade ile temsil eder hale getirilmiştir. Yine araştırma anket formunun ikinci kısmında yer alan anlaşmazlık konuları piyasadaki perakendecilerle yapılan ön görüşmeler ve literatür çalışmaları sonucu tespit edilmiştir. Daha önce açık uçlu olarak hazırlanan bu soru, değerlemedeki zorluklardan ötürü kapalı uçlu hale getirilmiştir.

Anlaşmazlık konularını çözüm biçimleri de literatür ve piyasa çalışmasının ürünüdür. Bu ifadeler de önce açık uçlu olarak değerlendirilmeye sunulmuştur. Ancak yukarıda ifade edilen zorluktan ötürü bu soru da kapalı uçlu hale getirilmiş, cevaplayıcılara esneklik sağlamak amacıyla da “diğer” şıkkı ilave edilmiştir. Bağımsız perakendecilerin dikey ilişkilere bakış açısı ve bu ilişkiler arasında nasıl bir ilgi kurduğunu belirlemek amacıyla belirlenen değişkenlerin bir kısmı perakendeciye bir kısmı da dikey ilişkileri algılama ve anlaşmazlık konularını değerlemeye ilişkindir. Bağımsız perakendeciye ilişkin değişkenlerin bazıları da nitel ve nicel (marka sayısı, ciro yüzdesi, hizmet alanının büyüklüğü, satışların yoğun olduğu mevsimler, depo alanının varlığı, hizmet verilen mahal vs. gibi) özelliklerle ilgilidir. Muhafaza kabinlerini temin şekli, depo alanının bulunup bulunmadığı ve hizmet verilen mahal dışındaki nicel ve nitel sorular cevap şıkkı olmaksızın sorulmuştur. Böylece cevaplayıcı belli kalıplar içinde sıkıştırılmamıştır.

D. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

1. ARAŞTIRMA EVRENİ VE ÖRNEKLEM SEÇİMİ

Araştırma, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde (Giresun, Trabzon, Rize ve Artvin) yer alan bağımsız perakendecileri kapsamaktadır. Yapılan ön araştırma sonucunda Gümüşhane ve Bayburt illerinin dondurulmuş hazır gıda sektörü açısından tüketim miktarı itibariyle yeterli olgunlukta olmadığı saptanmıştır. Bağımsız perakendecilerin bir listesine ulaşma imkanı olmadığından örnek kütleyi belirlemek için tesadüfi olmayan yöntemlerden “Kolayda Örnekleme” yöntemi uygulanmıştır. Bağımsız perakendeci olduğu tespit edilen müesseseye “dondurulmuş hazır gıda satın satmadığı” sorulmuş ve sattığı cevabı alınır alınmaz ankete başlanmıştır. Araştırmanın amacı gereği örneği oluşturan

bireylerin bakkal, şarküteri, lokanta, büfe ve süpermarket gibi ayırımına gidilmemiştir. Örnek büyüklüğü 181 olarak alınmıştır. Bu bağımsız perakendeciler, söz konusu illerin nüfusları göz önüne alınarak Giresun için 46, Trabzon için 82, Rize için 35 ve Artvin için 18 olarak belirlenmiştir. Araştırma 2008 yılında gerçekleştirilmiştir.

2. VERİ VE BİLGİ TOPLAMA YÖNTEM VE ARACI, ANALİZİ

Araştırmada bilgi ve verileri toplamada yüz yüze anket yöntemi kullanılmıştır. Zira araştırma gereği ve anket formunun karmaşık olmasından ötürü en uygun yöntem yüz yüze anket yöntemidir. Böylece cevaplayıcının tavır ve davranışları da ayrıca değerlendirilerek daha sağlıklı bilgiler elde edilebilecektir. Bunun yanı sıra anket formunun karmaşıklığından dolayı bazı sorularla ilgili bir takım açıklamalar yapılması gerekmiştir. Bu da söz konusu yöntemin seçilmesinde etkili olmuştur. Anket formu formel yapıda düzenlenmiş ve sorular dolaysız tarzda sorulmuştur. Araştırma verilerinin analizinde SPSS adlı paket program yardımıyla frekans dağılımından yararlanılmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN KISITLARI VE OLASI AÇILIMI

Araştırma Doğu Karadeniz Bölgesi'nde pilot çalışma şeklinde tasarlanmıştır. Haliyle bölgesellik kısıtı olduğundan genellenebilme şansı düşüktür.

Ayrıca, anakütle ile ilgili olarak tam listeye ulaşamadığından tesadüfi olmayan kolayda örnekleme yapılmıştır ki, bu da tesadüfi hatayı tespit edebilmeyi zorlaştırmaktadır.

Daha sonraki çalışmalarda bölgenin genişletilmesi, örnek büyüklüğünün artırılması ve tesadüflüğün sağlanması salık verilir.

E. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma ile ilgili bulgular, bağımsız perakendeciler ile ilgili genel özellikler, bağımsız perakendecilerin dondurulmuş hazır gıda açısından bazı karakteristik özellikleri, bağımsız perakendecilerin mamul, fiyat ve dağıtım politikası itibarıyla toptancılarla olan ilişkileri algılama düzeyi, bağımsız perakendecilerin toptancılar ile aralarında oluşabilecek anlaşmazlık konuları hakkında beyan ettikleri önem düzeyleri, bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasında beyan edilen anlaşmazlık konularının çözüm biçimleri şeklinde beş ana başlıkta sunulacaktır.

a. Bağımsız Perakendeciler İle İlgili Genel Özellikler

Araştırma bağlamında yer alan bağımsız perakendecilerin bazı özellikleri aşağıdaki Tablo 1'de görülmektedir. Bağımsız perakendecilerin; % 56,4'ünde (102) 1-2 kişi çalışmaktadır. % 47'sinin (85) aylık brüt cirosu 20000 TL ve altındadır. % 62,4'ünün (113) satış faaliyet alanı 100 m² ve altındadır. % 44,7'si (81) 2001 yılından sonra kurulmuştur. % 48,6'sında (88) müteşebbisin kendisiyle görüşülmüştür. Dolayısıyla % 62,4'ü (113) şahıs şirkettir.

Tablo 1. Bağımsız Perakendecilerin Bazı Özellikleri

Çalışan Sayısı (Kişi)	Frekans	Yüzde	Kuruluş Tarihi	Frekans	Yüzde
a)1 kişi	42	23,2	a)1991'e kadar	33	18,2
b)2 kişi	60	33,2	b)1991-1995	26	14,4
c)3 kişi	18	9,9	c)1996-2000	41	22,7
d)4 kişi	17	9,4	d)2001-2005	56	30,9
e)5 kişi ve üzeri	44	24,3	e)2006 ve sonrası	25	13,8
Aylık Brüt Ciro (TL)			Görüşmeci Statüsü		
a)10000 ve altı	34	18,8	a)Müşebbis	88	48,6
b)10001-20000	51	28,2	b)Mağaza müdürü	29	16,0
c)20001-30000	27	14,9	c)Müdür yardımcısı	18	9,9
d)30001-40000	14	7,7	d)Satış Elemanı	10	5,6
e)40001 ve üzeri	55	30,4	e)Diğer	36	19,9
Satış Faaliyet Alanı (m²)			Firma Hukuki Statüsü		
a)51 m ² ye kadar	46	25,4	a)Şahıs şirketi	113	62,4
b)51-100 m ²	67	37,0	b)Limitet şirket	30	16,7
c)101-150 m ²	22	12,2	c)Anonim şirket	18	9,9
d)151 m ² ve üzeri	46	25,4	d)Diğer	20	11,0

b. Bağımsız Perakendecilerin Dondurulmuş Hazır Gıda Açısından Bazı Karakteristik Özellikleri

Araştırma bağlamında yer alan bağımsız perakendecilerin dondurulmuş hazır gıda açısından bazı karakteristik özellikleri aşağıdaki Tablo 2'de görülmektedir. Dondurulmuş hazır gıda olarak bağımsız perakendecilerin; % 64,1'i (116) müşteriye 1-2 marka sunmaktadır. % 59,7'si (108) muhafaza kabinini kendi mali imkânı ile temin etmiştir. % 53'ünün (96) aylık cirosu % 5'in altındadır. % 70,7'sinde (128) ürün satış mevsimleri sonbahar ve kış'tır. % 65,2'sinde (118) hizmet verilen alan 2-4 m² arasındadır. % 50,3'ünün (91) faaliyet süresi 5 yıla kadardır. % 70,2'si (127) 1-2 toptancı ile irtibat halindedir. % 93,9'unun (170) depo alanı yoktur. Depo alanı olanların depo alanı büyüklüğü de ortalama 24,5 m²'dir. % 55,8'i (101) işlek bir caddede hizmet vermektedir. % 57,5'inde (104) tavuk bulunmaktadır. % 50,3'ü (91) günde 10 kişiye kadar hizmet vermektedir.

Tablo 2. Bağımsız Perakendecilerin Dondurulmuş Hazır Gıda Açısından Bazı Karakteristik Özellikleri

Müşteriye Sunulan Marka Sayısı	Frekans	Yüzde	Toptancı Sayısı	Frekans	Yüzde
a)1	59	32,6	a)1	68	37,6
b)2	57	31,5	b)2	59	32,6
c)3	33	18,2	c)3	29	16,0
d)4	15	8,3	d)4	11	6,1
e)5	9	5,0	e)5	8	4,4
f)6 ve üzeri	8	4,4	f) 6 ve üzeri	6	3,3
Muhafaza Kabini Temin Yeri			Depo Alanı Sahipliği		
a)Kendi mali imkânı ile	108	59,7	a)Yok	170	93,9
b)Toptancıdan hibe yolu ile	61	33,7	b)Var (ortalama 24,5 m ²)	11	6,1
c)Üreticiden hibe yolu ile	12	6,6			
Toplam Cirodaki Payı (Aylık)			Hizmet Verilen Yer		
a)% 2'ye kadar	39	21,5	a)İşlek bir caddede	101	55,8
b)% 2-% 5 arası	57	31,5	b)Yerleşim bölgesi mahalle (site, blok) içi	78	43,1
c)% 5-% 10 arası	47	26,0	c)İş merkezinde	2	1,1
d)% 10 ve üzeri	38	21,0			
Ürün Satış Mevsimleri			Ürün Çeşitleri		
a)İlkbahar	4	2,2	a)Tavuk	104	57,5
b)Yaz	44	24,3	b)Köfte	22	12,2
c)Sonbahar	47	26,0	c)Patates	21	11,5
d)Kış	81	44,7	d)Pizza	17	9,4
e)Her mevsim aynı	5	2,8	e)Mantı	8	4,4
			f)Diğer	9	5,0
Hizmet Verilen Alan (m²)			Hizmet Verilen Müşteri Sayısı (Gün)		
a)2 m ² 'ye kadar	26	14,4	a)10 kişiye kadar	91	50,3
b)2 m ² -4 m ² arası	118	65,2	b)10-20 kişi arası	48	26,5
c)4 m ² ve üstü	37	20,4	c)20 kişi ve üzeri	42	23,2
Faaliyet Süresi (Yıl)					
a)5 yıla kadar	91	50,3			
b)5-10 yıl arası	33	18,2			
c)10-15 yıl arası	24	13,3			
d)15 yıl ve üzeri	33	18,2			

c. Bağımsız Perakendecilerin Mamul, Fiyat ve Dağıtım Politikası İtibariyle Toptancılarla Olan İlişkileri Algılama Düzeyi

Araştırma bağlamında yer alan bağımsız perakendecilerin dondurulmuş gıda ile ilgili olarak mamul, fiyat ve dağıtım politikası itibariyle toptancılarla olan ilişkileri algılama düzeyleri aşağıdaki Tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3. Bağımsız Perakendecilerin Dondurulmuş Gıda İle İlgili Olarak Mamul, Fiyat ve Dağıtım Politikası İtibariyle Toptancılarla Olan İlişkileri Algılama Düzeylerinin Dağılımı

<u>İFADELER:</u>	Tamamen Red Ediyorum	Yüzde	Red Ediyorum	Yüzde	Tarafsızım	Yüzde	Aynı Fikirdeyim	Yüzde	Tamamen Aynı Fikirdeyim	Yüzde	Ortalama	Standart Sapma
1.Toptancı, mamul ile ilgili her türlü şikâyeti başarı ile ele almaktadır. Yani şikâyet konuları, ilgili mercilere zamanında iletilmektedir.	12	6,6	18	9,9	18	9,9	59	32,7	74	40,9	3,91	1,23
2.Toptancılar, üreticiye satılabilecek çeşitler hakkında fikir verip tavsiyeler yapmaktadırlar.	7	3,9	13	7,2	19	10,5	73	40,3	69	38,1	4,02	1,06
3.Yeni bir mamul hazırlanması için üreticiye fikir vermek perakendecinin görevidir.	41	22,6	28	15,5	34	18,8	50	27,6	28	15,5	2,98	1,40
4.Toptancılar, az satılan mamullerle ilgili teşvik edici faaliyet yapmaktadırlar.	23	12,7	22	12,2	12	6,6	73	40,3	51	28,2	3,59	1,35
5.Toptancılar, genelde en çok tanınan, tek bir üreticinin markasını değil tüm markaları satış programına almaktadırlar.	55	30,4	44	24,3	17	9,4	45	24,9	20	11,0	2,62	1,42
6.Perakende satış fiyatını tespit etmek sadece ve sadece toptancının görevidir.	58	32,0	60	33,1	12	6,6	36	19,9	15	8,4	2,39	1,34
7.Toptancılar, farklı fiyat uygulamadıkları için piyasada aynı marka ile ilgili farklı fiyatlar oluşmamaktadır.	52	28,7	52	28,7	13	7,2	43	23,8	21	11,6	2,61	1,41
8.Toptancı, tahsilât şartlarını günün gerçeklerinin altında ayarlamaktadır.	21	11,6	41	22,6	30	16,6	67	37,0	22	12,2	3,15	1,24
9.Toptancı, iskonto oranlarını kendi istediği gibi tespit etmeli ve istediği anda değiştirebilmelidir.	95	52,5	49	27,1	9	5,0	21	11,6	7	3,8	1,87	1,17
10.Toptancı, kredi şartlarını tamamen kendi istediği gibi tespit etmelidir.	93	51,4	50	27,6	10	5,5	23	12,7	5	2,8	1,88	1,15
11.Toptancı, taşıma giderlerini fiyata yansıtarak perakendeciye yüklemek eğilimindedir.	17	9,4	20	11,1	27	14,9	42	23,2	75	41,4	3,76	1,34
12.Toptancı, sipariş verme süresi ile ilgili olarak perakendecilere düzenli sipariş verilmesi konusunda baskı yapmaktadır.	14	7,7	21	11,6	20	11,1	69	38,1	57	31,5	3,74	1,24
13.Toptancı, perakendecinin alımlarında satın alma zamanı ve miktarı gibi tavsiyelerde bulunmalıdır.	9	5,0	17	9,4	18	9,9	62	34,3	75	41,4	3,98	1,16
14.Toptancının, siparişleri teslim süreleri perakendecilerin şikâyetlerine sebep olmaktadır.	23	12,7	36	19,9	15	8,3	51	28,3	56	30,9	3,45	1,43
15.Toptancı, kendi yada üretici hatası yüzünden iade edilen kusurlu ve kalitesiz mamullerle ilgili giderleri üstlenmemelidir.	127	70,2	22	12,1	9	5,0	9	5,0	14	7,7	1,68	1,25
Ortalamaların Ortalaması	3,042											

Tablo 3'e göre 5, 6, 7, 9, 10 ve 15. yargılar bağımsız perakendeciler tarafından reddediliyor ve diğerleri de kabul ediliyor. Bazılarında da tarafsız olduklarını beyan ediyorlar.

Tablo 4. Bağımsız Perakendecilerin Toptancılar İle Aralarında Oluşabilecek Anlaşmazlık Konuları Hakkında Beyan Ettikleri Önem Düzeyleri

<u>ANLAŞMAZLIK KONULARI</u>	Çok Önemli (5)	Yüzde	Önemli (4)	Yüzde	Ne Önemli Ne Önsüz (3)	Yüzde	Önemsiz (2)	Yüzde	Çok Önemsiz (1)	Yüzde	Puan	Sıra
1.Sipariş teslim süreleriyle ilgili anlaşmazlık	86	47,5	32	17,7	3	1,7	4	2,2	-	-	575	3
2.Farklı ve ayrıcalıklı iskonto ve ödeme koşulunun uygulanması	80	44,2	56	30,9	13	7,2	3	1,7	3	1,7	672	1
3.Satışçıların yetersizliği ve yetkisizliği	51	28,2	45	24,9	14	7,7	5	2,8	1	0,6	488	7
4.Sipariş verme süresiyle ilgili anlaşmazlık	35	19,3	57	31,5	14	7,7	6	3,3	3	1,7	460	10
5.Mamul ile ilgili şikayetlerin dikkate alınmaması	84	46,4	27	14,9	3	1,7	2	1,1	2	1,1	543	6
6.Taşıma ve navlun giderlerinin fiyata yansıtılması	35	19,3	40	22,1	20	11,0	5	2,8	8	4,4	413	16
7.Mamul iadelerinde güçlük çıkarılması	86	47,5	22	12,2	5	2,8	6	3,3	1	0,6	546	5
8.Satın alma miktarı ile ilgili telkinler	29	16,0	35	19,3	38	21,0	12	6,6	3	1,7	426	14
9.Perakende fiyatının tespiti	48	26,5	41	22,7	14	7,7	9	5,0	4	2,2	468	8
10.Yazılı belgelerin karmaşıklığı ve yanlış bilgi verme	54	29,8	34	18,8	11	6,1	9	5,0	6	3,3	463	9
11.Yeterli stok bulundurulmaması	28	15,5	44	24,3	28	15,5	7	3,9	4	2,2	418	15
12.Bölge anlaşmazlıkları	16	8,8	29	16,0	33	18,2	19	10,5	13	7,2	346	17
13.İletişim sorunları	36	19,9	48	26,5	24	13,3	5	2,8	6	3,3	460	11
14.Risk almaktan kaçınma	69	38,1	46	25,4	22	12,2	5	2,8	1	0,6	606	2
15.Aracılar arasında haksız rekabete neden olma	65	35,9	39	21,5	17	9,4	9	5,0	5	2,8	555	4
16.Ürün üzerinde daha fazla söz sahibi olma isteği	34	18,8	38	21,0	26	14,4	13	7,2	3	1,7	429	13
17.Toptancıların ürün satışı ile ilgili uyguladıkları baskı (tek toptancı olma isteği)	45	24,9	31	17,1	26	14,4	7	3,9	6	3,3	447	12

d. Bağımsız Perakendecilerin Toptancılar İle Aralarında Oluşabilecek Anlaşmazlık Konuları Hakkında Beyan Ettikleri Önem Düzeyleri

Araştırma kapsamında yer alan bağımsız perakendecilerin toptancılar ile aralarında oluşabilecek anlaşmazlık konuları hakkında beyan ettikleri önem düzeyleri yukarıdaki Tablo 4'te görülmektedir.

Anket formundaki bu soru ile bağımsız perakendeci ile toptancı arasında önceki dönemler geçen anlaşmazlık konularına perakendeci gözüyle atfedilen önem değerlenmeye çalışılmıştır. Araştırmadan amaç, anlaşmazlık konularını önem sırasına göre sıralamaktır. Bu nedenle yukarıda Tablo 4'te görülen başvuru frekansları tekrar işleme tabi tutularak Tablo 4'ün son iki sütunu elde edilmiştir. Bu tabloda anlaşmazlık konularının önem sıralaması görülmektedir. Tablo 4'ün son iki sütunu, Tablo 4'teki önem düzeyleri puanlanarak oluşturulmuştur. Bu amaçla çok önemli için 5 puan, önemli için 4 puan, ne önemli ne önemsiz için 3 puan, önemsiz için 2 puan ve çok önemsiz için de 1 puan verilmiştir. Bir örnek verilecek olursa sipariş teslim süreleriyle ilgili anlaşmazlık için yani üçüncü anlaşmazlık konusu için bu değer, $\{(86*5)+(32*4)+(3*3)+(2*4)+(0*1)=575\}$ 575 olarak bulunmuştur.

Tablodan da görüldüğü gibi bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasındaki anlaşmazlıklardan en çok önem verilen ilk üç tanesi; farklı ve ayrıcalıklı iskonto ve ödeme koşulunun uygulanması, risk almaktan kaçınma ve sipariş teslim süreleriyle ilgili anlaşmazlıktır. Son üç tanesi ise sırasıyla; yeterli stok bulundurulmaması, taşıma ve navlun giderlerinin fiyata yansıtılması ve bölge anlaşmazlıklarıdır.

e. Bağımsız Perakendeciler İle Toptancılar Arasında Beyan Edilen Anlaşmazlık Konularının Çözüm Biçimleri

Araştırma kapsamında yer alan bağımsız perakendecilerin toptancılar ile aralarında oluşabilecek anlaşmazlık konularını çözüm biçimleri aşağıdaki Tablo 5'te görülmektedir.

Anket formundaki bu soru ile bağımsız perakendeci ile toptancı arasında önceki dönemler geçen anlaşmazlık konularını çözme biçimlerinden en çok başvurulanlar değerlenmeye çalışılmıştır. Tablo 5'te anlaşmazlık konularının çözüm biçimlerine başvuru düzeyi görülmektedir. Araştırmadan amaç, anlaşmazlık konularının çözüm biçimlerinden başvurulan 3 çözüm biçiminin belirlenmesiydi. Bu nedenle yukarıda Tablo 5'te görülen başvuru frekansları tekrar işleme tabi tutularak Tablo 5'in son iki sütunu elde edilmiştir. Bu tabloda başvurulan 3 çözüm biçiminin sıralaması görülmektedir. Tablo 5'in son iki sütunu, Tablo 5'teki başvurular puanlanarak oluşturulmuştur. Bu amaçla birinci düzey için 3 puan, ikinci düzey için 2 puan, üçüncü düzey için 1 puan verilmiştir. Bir örnek verilecek olursa boykot edip toptancının değiştirilmesi için yani ikinci çözüm biçimi için puan $\{(57*3)+(20*2)+(24*1)=235\}$ 235 olarak bulunmuştur.

Tablodan da görüldüğü gibi bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasındaki anlaşmazlıkları gidermek için en çok başvurulan çözüm biçimi tutundurma çalışmalarını yönetmek için görev taksimi şeklindeki çözüm

biçimidir. İkinci derecede başvuru çözüm biçimi ise boykot edip toptancının değiştirilmesi şeklindedir. Son olarak başvuru çözüm biçimi de mamulle ilgili şikâyet birimi oluşturulması şeklindeki çözüm biçimidir.

Tablo 5. Bağımsız Perakendeciler İle Toptancılar Arasında Beyan Edilen Anlaşmazlık Konularının Çözüm Biçimlerinin Dağılımı

Anlaşmazlıkların Çözüm Yöntemleri	En Çok Başvurulan (3)		Birkaç Kere Başvurulan (2)		Çok Az Başvurulan (1)		Puan	Sıra
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde		
1. Boykot edip toptancının değiştirilmesi	57	31,4	20	11,0	24	13,3	235	2
2. Hedef pazar üzerinde anlaşma	16	8,8	38	21,0	31	17,1	155	3
3. İskontoların açıklanması ve sabit tutulması	6	3,3	12	6,6	15	8,3	57	6
4. Araçların yapmaları gereken işlerin tanımlanması	6	3,3	18	9,9	7	3,9	61	5
5. İskonto sabit tutularak etiketlere fiyat yazılması/yazdırılması	7	3,9	11	6,1	7	3,9	50	7
6. Tutundurma çalışmalarını yönetmek için görevler (örneğin, işinde uzman olan görevliler)	72	39,8	38	21,0	21	11,6	313	1
7. Satışçıların eğitime tabi tutulması	-	-	8	4,4	9	5,0	25	9
8. Satın alma miktarı ve zamanı konularında perakendecilerin fikirlerinin alınması	1	0,6	3	1,7	8	4,4	17	11
9. Mamulle ilgili şikâyet birimi oluşturulması	1	0,6	4	2,2	4	2,2	15	12
10. Fiyat-kalite denetiminin sağlanması	6	3,3	17	9,4	33	18,2	85	4
11. Kusurlu mamullerin şartsız geri alınması ve üreticiye bilgi verilmesi	6	3,3	9	5,0	14	7,7	50	8
12. Yazılı belgelerin azaltılıp en doğru bilgilerin verilmesi	3	1,7	3	1,7	8	4,4	23	10
TOPLAM	181	100	181	100	181	100		

F. ARAŞTIRMANIN GEÇERLİLİK VE GÜVENİLİRLİĞİ

Araştırmanın ana kütlesi Doğu Karadeniz Bölgesi bağımsız perakendecileri ile sınırlı olduğundan, yani bir pilot çalışma niteliğinde olduğundan, elde edilen sonuçlar ile ülke çapında bir genelleme yapabilmek mümkün değildir. Örnek birimlerinin seçiminde “Kolayda Örneklem Yöntemi” kullanılmış olduğundan, sistematik bir hata yapılması olasılığı da söz konusudur.

Araştırmaya katılan birimlerin tutum ve/veya davranışlarının gözlemlendiği veya ölçüldüğünü bilmeleri sonucunda koşullanarak gerçek dışı davranışları halinde ortaya çıkan “Test Etkisi”ni en az seviyede tutmak için, araştırmanın bir pilot çalışma kapsamında yürütüldüğü ve içeriği hakkındaki özet bilgiler cevaplayıcılara aktarılmıştır. Bilgi vermektен kaçınabilecekleri türden sorulardan ya kaçınılmış ya da bu tür sorular dolaylı olarak sorulmuşlardır.

Anket formuna nihai şekli, çok detaylı ön çalışmalardan sonra verilmiştir. Daha önce yer alan açık uçlu sorular bu sayede kapalı uçlu hale getirilebilmiştir.

Araştırmaya katılan birimlerde, araştırma süresince meydana gelen değişiklikler sonucu oluşan olgunlaşma etkisini mümkün olduğunca düşük

seviyede tutmak için, anket çalışması, anlık değişmelerin olamayacağı 1 ay gibi kısa bir sürede tamamlanmıştır.

GENEL SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Her sektörde olduğu gibi dondurulmuş hazır gıda sektöründe de dağıtım kanalı üyeleri arasında dikey ilişkiler mevcuttur. Bu çalışmada öncelikle dikey ilişkilerden ibaret olan pazarlama bileşenleri itibariyle (tutundurma hariç) bağımsız perakendecilerin toptancılar ile olan ticari ve sosyal ilişkileri algılama düzeyleri bağımsız perakendeciler açısından incelenmiştir. İncelemelerin odak noktasını bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasında görülen çatışmanın kaynakları ve sonuçları oluşturmuştur. Doğu Karadeniz Bölgesi'nde 181 bağımsız perakendeciye uygulanan anket çalışmasının sonuçları özetlenecek olursa;

-Anketin birinci kısmında bağımsız perakendecilerin mamul, fiyat ve dağıtım politikası itibariyle toptancılarla olan ilişkileri algılama düzeyleri ile ilgili yer alan 15 ifade içinden bağımsız perakendeciler tarafından ortalamanın altında değerlendirilenler 5, 6, 7, 9, 10 ve 15 no'lu ifadelerdir. Başka bir deyişle, mamul, fiyat ve dağıtım politikası bileşenlerinden ibaret olan 5, 6, 7, 9, 10 ve 15 no'lu ifadeler itibariyle toptancının hâkimiyeti kabul edilmemektedir. Bunların dışında yine pazarlama bileşenleri ile alakalı olan 1, 2, 4, 11, 12, 13 ve 14 no'lu ifadeler itibariyle toptancının hâkimiyeti kabul edilmektedir denebilir.

Yapılan analizler sonucunda bağımsız perakendecilere göre toptancıların, tüm markaları satış programına almadıkları, daha ziyade en çok tanınan markaları satış programına aldıkları anlaşılmıştır. Yine perakende satış fiyatını tespit etmek sadece ve sadece toptancının görevi değildir. Bu faaliyette bağımsız perakendeciler kendilerinin de payı olmasını istemektedirler. Toptancıların piyasada aynı marka ile ilgili farklı fiyatlar uyguladıkları vurgulanmıştır. Bunun yanında toptancının, iskonto oranlarını kendi istediği gibi tespit etmemesi ve istediği anda değiştirmemesi gerektiği belirtilmiştir. Bağımsız perakendecilere göre bu oranlar, danışılarak tespit edilmeli ve ekonomik şartlara göre yine danışıklı olarak değiştirilmelidir. Toptancı kredi şartlarını da aynı şekilde kendi istediği gibi tespit etmemelidir. Bu ameliyede de bağımsız perakendeciler, kendilerinin dikkate alınmasını istemektedirler. Kendi ya da üretici hatası yüzünden iade edilen kusurlu ve kalitesiz mamullerle ilgili giderleri üstlenmemesi gerektiği konuları bağımsız perakendecilerce kabul görmemiştir. Bu konuda toptancıların en azından bu giderlerin bir kısmını üstlenmesi gerektiği vurgulanmıştır. Toptancı, mamul ile ilgili her türlü şikâyeti başarı ile ele almaktadır. Yani şikâyet konuları ilgili mercilere zamanında iletilmektedir. Toptancılar, üreticiye satılabilecek çeşitler hakkında fikir verip tavsiyeler yapmaktadırlar. Bağımsız perakendecilere göre toptancıların az satılan mamullerle ilgili teşvik edici faaliyet yaptıkları belirtilmiştir. Günümüzdeki rekabet ortamında hem üreticilerin hem toptancıların ve hem de perakendecilerin “kazan kazan” mantığı gereği bu tür faaliyetleri yapmaları kaçınılmazdır. Toptancının taşıma giderlerini fiyata yansıtarak perakendeciye yüklemek eğiliminde olduğu görülmektedir. Yine toptancının, sipariş verme süresi ile ilgili

olarak perakendecilere düzenli sipariş verilmesi konusunda baskı yaptığı ancak perakendecilerin alımlarında satın alma zamanı ve miktarı gibi tavsiyelerde bulunması gerektiği belirtilmiştir. Son olarak, toptancıların siparişleri perakendecilere zamanında teslim etmedikleri ve bu konuda sürtüşme yaşandığı vurgulanmıştır.

-Anketin ikinci kısmındaki bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasında oluşabilecek anlaşmazlık konuları hakkında beyan edilen önem düzeyleri ile ilgili olarak yapılan analizler sonucunda, bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasında vuku bulan en önemli beş anlaşmazlık konusu şöyle sıralanabilir: farklı ve ayrıcalıklı ıskonto ve ödeme koşulunun uygulanması, risk almaktan kaçınma, sipariş teslim süreleriyle ilgili anlaşmazlık, aracılar arasında haksız rekabete neden olma ve mamul iadelerinde güçlük çıkarılması. Önemsiz olarak nitelenen beş anlaşmazlık konusu ise şöyle belirtilebilir: bölge anlaşmazlıkları, taşıma ve navlun giderlerinin fiyata yansıtılması, yeterli stok bulundurulmaması, satın alma miktarı ile ilgili telkinler, ürün üzerinde daha fazla söz sahibi olma isteği. Görüldüğü gibi birçok anlaşmazlık konusu aradaki ilişkileri algılama düzeyi ile örtüşmekte ancak bazı anlaşmazlık konuları taraflar arasındaki ilişkileri algılama düzeyi ile örtüşmemektedir.

Bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasında meydana gelen anlaşmazlık konuları sırasıyla şöyle çözümlenmektedir: tutundurma çalışmalarını yönetmek için görev taksimi, boykot edip toptancının değiştirilmesi, hedef pazar üzerinde anlaşma, fiyat/kalite denetiminin sağlanması, aracılardan yapılacak işlerin tanımlanması, ıskontoların açıklanması ve sabit tutulması, ıskonto sabit tutularak etiketlere fiyat yazılması, kusurlu mamullerin şartsız geri alınması ve üreticiye bilgi verilmesi, satışçıların eğitime tabi tutulması, yazılı belgelerin azaltılıp en doğru bilgilerin verilmesi, satın alma miktarı ve zamanı konularında perakendecilerin fikirlerinin alınması ve mamulle ilgili şikâyet birimi oluşturulması.

Bütün bu sonuçlar ilgili yöneticilere bazı mesajlar vermektedir. Şöyle ki: perakendecinin toptancının hâkimiyetini kabul etmediği alanlarda faaliyetlerini yoğunlaştırması ya da perakendecinin bu alanlarda inisiyatifini ele geçirmesi için avantajını kullanması gerekmektedir. Toptancının hâkimiyetinin kabul edildiği alanlarda da daha etkin hale gelmesi ya da toptancının bu etkinliğinin kırılması yoluna gidilmesi lazımdır. Tabii olarak bu kararları vermek, kanal üyelerinin hukuki ve ekonomik ilişkileri çerçevesinde söz konusu olacaktır. Yine anlaşmazlık konularına verilen önemden hareketle bu konular itibarıyla eksiklikler giderilmeye çalışılır ve kanal üyeleri arasında ticari ilişkiler daha bir canlanır dolayısıyla ülke ekonomisi kazançlı çıkar. Genel olarak toplam satışların ciro içindeki payının düşük çıkması, hizmet verilen alanların küçüklüğü ve hizmet verilen müşteri sayısının azlığı yukarıda belirtilen sebeplere bağlanabilir. İlgili anlaşmazlık konularının iyileştirilmesinden sonra söz konusu değerlerin yükselmesi kuvvetle muhtemeldir.

Son olarak denebilir ki, dondurulmuş hazır gıda sektöründe, bağımsız perakendeciler ile toptancılar arasındaki çatışma düzeyi vasattır. Ülkemizde daha

emekleme aşamasında olan bu sektörün, pazarlama faaliyetlerini henüz tam anlamıyla yerine getirmediğini, özellikle dağıtım kurumlarının yeterince olgunlaşmadığını dolayısıyla her emekleyen sektörün başına gelenlerin bu sektörün başına da geleceği söylenebilir. Sorunların şimdilik çözümlenebilmesinin ileride de çözümleneceği anlamına gelmemesi ve modern anlamda pazarlama anlayışının sektöre yerleştirilmesi gerektiği aşıkardır. Kâr unsurunun olduğu yerde çatışma vardır, bu ikisi arasındaki dengeyi ise pazarlama anlayışının düzeyi tayin eder.

Bu araştırma sonuçlarından; dondurulmuş hazır gıda sektöründe doğrudan faaliyet gösteren firmalar ve dolaylı olarak katkıda bulunan aracı kuruluşların yöneticileri dağıtım kanalı kararlarını almada faydalanabileceklerdir. Ayrıca bu konuda çalışma yapacak araştırmacılara da katkı sağlayacağı muhakkaktır.

Son olarak, bu çalışmanın devamında dondurulmuş hazır gıda sektörü veya başka bir sektörde dağıtım kanalının diğer düzeylerindeki çatışma davranışının boyutları incelenebilir.

KAYNAKÇA

- AKSOY, Haydar; (1990), **Dağıtım Kanalları ve Fiziksel Dağıtım**, İstanbul.
- ALTUNIŞIK, Remzi, Şuayip ÖZDEMİR ve Ömer TORLAK; (2004), **Modern Pazarlama**, Değişim Yayınları, 3. Baskı, İstanbul.
- ARIKAN, Bahar; (1998), **Ankara'da Farklı Sosyo-Ekonomik Semtlerde Yaşayan Kadınların Dondurulmuş Besinleri Satınalma, Saklama ve Tüketme Durumlarının Saptanması Üzerine Bir Araştırma**, G.Ü. S.B.E. Çocuk Gelişimi ve Ev Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- ARIKAN, Bahar; (2007), "Dondurulmuş Sebze ve Meyveler", **Standard**, 46 (547), ss. 42-50.
- BROWN, James R. ve Ralph L. DAY; (1981), "Measures of Manifest Conflict in Distribution Channels", **Journal of Marketing Research**, XVIII, pp. 263-274.
- ERCİŞ, Aysel ve Recai ÇINAR; (1988), "Dağıtım Kanallarında Çatışma ve İşbirliği: Soğuk Algınlığı İlaçları Üzerinde Erzurum'da Bir Saha Araştırması", **Pazarlama Dünyası**, 2 (10), ss. 17-23.
- ERCİŞ, Aysel; (1993), "Dağıtım Kanallarında Güç ve Çatışma: Erzurum'daki Gıda Mamulleri Acente (Bayi) ve Toptancıları Üzerinde Bir Saha Araştırması", **Pazarlama Dünyası**, 7 (41), ss. 2-12.
- GILL, Lynn E. ve Robert P. ALLERHEILIGEN; (1996), "Co-operation in Channels of Distribution: Physical Distribution Leads The Way", **International Journal of Physical Distribution & Logistics Management**, 26(5), pp. 49-63.
- KESKİN, Gülşen; (2008), "Dondurulmuş Gıda", **T.E.A.E.-Bakış**, 1, Nüsha: 8, İnternet Adresi: <http://www.aeri.org.tr/PDF/Bks-1-8.pdf>, Erişim Tarihi: 15.2.2008.
- KIZIL, Mevlüde; (2007), "Dondurulmuş Sebze ve Meyveler", **Standard**, 46 (547), ss. 60-63.
- KOTLER, Philip, Gary ARMSTRONG; (2008), **Principles of Marketing**, Pearson International Edition, Prentice Hall, 12 nd Edition.
- KOTLER, Philip, Kevin Lane KELLER; (2009), **Marketing Management**, Pearson International Edition, Prentice Hall, 13 th Edition.
- KUMCU, Erdoğan; (1978), "Dağıtım Kanalları Sistemi", Pazarlama Yönetimi, İ.Ü. İşletme Fakültesi, Pazarlama Enstitüsü Yayın No: 10, İstanbul.
- KUMCU, Erdoğan; (1981), **Dağıtım Kanalları Sisteminde Çatışma Süreci**, İ.Ü. İşletme Fakültesi, Pazarlama Enstitüsü Yayın No: 16, İstanbul, 206s.
- MEHTA, Rajiv, Trina LARSEN, Bert ROSENBLOOM, Jolanta MAZUR ve Pia POLSA; (2001), "Leadership and Cooperation in Marketing Channels: A Comparative Empirical Analysis of the USA, Finland and Poland", **International Marketing Review**, 18(6), pp. 633-666.

- MEHTA, Rajiv, Trina LARSEN ve Bert ROSENBLOOM; (1996), “ The Influence of Leadership Style on Co-operation in Channels of Distribution”, **International Journal of Physical Distribution & Logistics Management**, 26(6), ss. 32-59.
- MUCUK, İsmet; (2001), **Pazarlama İlkeleri**, Türkmen Kitabevi, Genişletilmiş 13. Basım, İstanbul.
- OLUÇ, Mehmet; (1989), “Dağıtım”, **Pazarlama Dünyası**, 3, (13), ss.3-17.
- ROSENBERG, Larry J. ve Louis W. STERN; (1970), “Toward the Analysis of Conflict in Distribution Channels: A Descriptive Model”, **Journal of Marketing**, 34, pp. 40-46.
- ROSENBERG, Larry J. ve Louis W. STERN; (1971), “Conflict Measurement in The Distribution Channel”, **Journal of Marketing Research**, VIII, pp.437-442.
- SKINNER, Steven J., Jule B. GASSENHEIMER ve Scott W. KELLEY; (1992), “Cooperation in Supplier-Dealer Relations”, **Journal of Retailing**, 68 (2), pp. 174-193.
- SPSS; (1998), **Statistical Package For Social Sciences**, Release, 11.0.1.
- ŞAHİN, Yüksel; (2007), “Dondurulmuş Sebze ve Meyveler”, **Standard**, 46 (547), ss. 64-65.
- ŞENER, Ayla ve Emir Baki DENKBAŞ; (2007), “Dondurulmuş Sebze ve Meyveler”, **Standard**, 46 (547), ss. 30-33.
- TEK, Ö. Baybars; (1984), **Perakende Pazarlama Yönetimi**, Üçel Yayınları, İzmir.
- WEBB, Kevin L. ve John E. HOGAN; (2002), “Hybrid Channel Conflict: Causes and Effects on Channel Performance”, **Journal of Business & Industrial Marketing**, 17 (5), 2002, pp. 338-356.
- YILMAZ, Cengiz ve Bülent SEZEN; (2002), “Üretici Firma-Bayi İlişkilerinde Memnuniyet ve Tedarik Performansının Önemi ve Çatışmanın Etkileri”, **Pazarlama Dünyası**, 16 (1), ss. 48-54.
- YÜKSEL, Cenk A.; (2000), “Tüketicilerin Dondurulmuş Hazır Yemek Satın Alma Davranışlarının İncelenmesi: İstanbul İli Kadıköy İlçesinde Yapılan Pilot Çalışma”, **5.Ulusal Pazarlama Kongresi**, Antalya, ss. 373-393.
- ZHUANG, Guijun ve Nan ZOU; (2004), “The Relationship Between Power and Dependence in Marketing Channels: A Chinese Perspective”, **European Journal of Marketing**, 38 (5/6), pp. 675-693.

Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Geleneksel ve Yeni Yöntemlerle Öngörüsü

Öğr. Gör. Dr. Melike KURTARAN ÇELİK

Karadeniz Teknik Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik MYO, TRABZON

ÖZET

Bu çalışmada, özellikle Türkiye’de finansal sistemin en önemli unsuru olan bankaların finansal başarısızlıklarının öngörülmesine yönelik erken uyarı modelleri oluşturulması amaçlanmıştır. Çalışmada, bugüne kadar geliştirilen çeşitli tahmin modellerinden literatürde oldukça yaygın kullanılan Diskriminant Analizi ve Yapay Sinir Ağları modellerinin tahmin güçleri karşılaştırılmıştır. Bu amaçla, 36 adet özel sermayeli ticaret bankasına ait finansal oranlar kullanılarak bankaların finansal başarısızlığa düşme olasılıkları 1 ve 2 yıl önceden ayrı ayrı tahmin edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Banka Başarısızlığı, Finansal Başarısızlık, Diskriminant Analizi, Yapay Sinir Ağları, Başarısızlık Öngörüsü.

JEL Sınıflaması: C50, G21, G14, G33

Prediction of Financial Failure of Banks with Traditional and New Methods

ABSTRACT

The aim of this study is to set the early warning models for the prediction of financial failures of banks which are most important factor of financial system especially in Turkey. In this study it is compared predictability of various prediction models such as discriminant analysis and artificial neural networks using usually in literature. For this purpose, financial failure probability of banks is separately predicted with financial ratios of 36 privately owned commercial banks for 1 and 2 years ago.

Key Words: Bank Failure, Financial Failure, Discriminant Analysis, Artificial Neural Networks, Failure Prediction.

JEL Classification: C50, G21, G14, G3

Giriş

Firma başarısızlıkları, firma içi ve firma dışı pek çok çıkar grubunu yakından ilgilendirmektedir. Ülke ekonomileri açısından bankaların finansal başarısızlıkları, diğer firma başarısızlıklarından daha büyük öneme sahiptir. Başarısızlığın, finansal sistemin temel yapısı olan bankalarda ortaya çıkması sorunları daha da büyütmektedir. Başarısızlık sürecinde mevduat sahipleri, bankalara fon sunan diğer kurumlar ve kredi kullananlar da olumsuz şekilde etkilenmektedir.

Sermaye hareketlerinde yaşanan hızlı gelişmeler, döviz kurlarında ve faiz oranlarında ciddi dalgalanmalara neden olmakta ve bankaları olumsuz etkilemektedir. 1980 sonrası dönemde, bankacılığın temelini oluşturan mevduat toplayıp kredi verme düşüncesi köklü değişime uğramış, bankalar mevduat toplamak yerine borçlanarak kaynak sağlama yolunu tercih etmeye başlamışlardır.

1990'lerden itibaren yüksek kaldıraç imkanı sağlayan menkul kıymetleştirme ve kredi türevleri gibi yeni finansal ürünlerin küresel piyasalarda özellikle bankalar tarafından yoğun şekilde kullanılması; piyasaların iyi işlediği ve riskin düşük olduğu dönemlerde yüksek kar imkanı sağlamıştır. Ancak, finansal kuruluşların yüksek kaldıraç kullanma eğilimi, sermaye yeterlilik oranlarının düşmesine, bankaların borçlarını yenilememesine, sermaye gereksinimi duyan bankaların likidite krizini tetiklenmesine ve piyasalarda güven bunalımının doğmasına yol açmıştır (BDDK, 2009 a).

Türkiye ekonomisi, 1990'lı yıllardan itibaren sıklaşan aralıklarla krizlerle karşı karşıya kalmış, uygulamaya konulan istikrar programlarının çeşitli nedenlerle sonuçlandırılmaması nedeniyle ekonomideki sıkıntılar, uluslararası sermaye hareketlerinin hız kazandığı 2000'li yıllarda daha da artmıştır. Bu dönemde bankacılık sektöründe makroekonomik istikrarsızlık, kamu bankalarının sistemdeki bozucu etkisi, sektördeki küçük ve parçalı yapı, risk yönetimi konusundaki eksiklikler gibi temel yapısal sorunlar, 2001 yılı Şubat ayında yaşanan finansal krizin derinleşmesine ve sistemik bankacılık krizine dönüşmesine neden olmuştur (BDDK, 2009 b: 1-6).

2000 yılı başında bankacılık kesimi, faiz oranlarının daha da düşeceği beklentisi ile uzun vadeli ve yüksek faizli kaynaklardan kaçınmış, diğer yandan, döviz sepetinin hedeflenen enflasyona göre önceden açıklanmış olması, yabancı para cinsinden kaynak kullanımını Türk Lirası'na göre daha cazip hale getirmiştir. Bu çerçevede, bankacılık sektörünün yabancı para açığı büyümüştür. Makroekonomik ve siyasi kaygılarla, mali bünyesi bozulan bankaların sistemden çıkışının geciktirilmesi sorunların büyümesine neden olmuştur. Neticede Türk Bankacılık Sistemi, öz kaynak yetersizliği, küçük ölçekli ve parçalı bankacılık yapısı, piyasa gereklerine uygun çalışmayan kamu bankalarının sistem içindeki payı, zayıf aktif kalitesi, piyasa risklerine aşırı duyarlılık ve kırılabilirlik, yetersiz iç kontrol ve piyasa disiplini eksikliği gibi yapısal zayıflıklarla karşı karşıya kalmıştır. Bu aşamada Haziran 1999'da yürürlüğe giren 4389 sayılı Bankalar Kanunu, önemli bir dönüm noktası olmuştur. Bu kanun ile uluslararası uygulamalara paralel olarak bankacılık sektörünün düzenleme, gözetim ve denetimi Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK)'ya devredilmiştir. Bankacılık sektörünün denetiminden sorumlu kamu birimleri BDDK bünyesinde birleştirilerek kurum 31 Ağustos 2000 tarihinden itibaren, Kasım 2000 krizinin hemen öncesinde fiilen çalışmaya başlamıştır. Bu süreçte, sektörde yeniden yapılanma programı öncesinde de toplam 14 adet banka TMSF bünyesine devredilmiştir (BDDK, 2009 b: 5-12).

Türkiye için diğer finansal kurumların yeterince gelişmemiş olmasından dolayı bankacılık sektörü daha önemli bir hale gelmektedir. Bankanın büyüklüğü ölçüsünde ülke ekonomisi de bu durumdan olumsuz etkilenebilmektedir.

1. Literatür Özeti

Finansal başarısızlıklarını tahmin etmeye yönelik olarak yapılan araştırmalar temel olarak iki kısımda ele alınabilir. Bunlar; tek boyutlu ve çok boyutlu tahmin modellerini kullanan çalışmalardır. Tek boyutlu modeller, finansal

oranları ayrı ayrı ele alarak finansal başarısızlığı tahmin etmeye çalışır. Dolayısıyla bu modellerde finansal başarısızlık tek bir değişkene bağlı olarak öngörülmeye çalışılır. Tek değişken kullanılarak yapılan araştırmalara şu çalışmalar örnek gösterilebilir:

Beaver (1966), çalışmasında finansal başarısızlığa uğramış olan 79 başarısız, 79 başarılı işletmeyi eşleştirmiştir. Beaver, 30 finansal oranı 6 grupta toplamış ve her gruptan yalnızca bir oran almıştır. Çalışma sonucunda, başarısız işletmeleri başarısız olmayan işletmelerden ayırmada 5 oranın önemli olduğunu bulmuştur. Bu oranlardan, Nakit Akışı/Toplam Borç oranı, finansal başarısızlığı bir yıl önceden %87, iki yıl önceden %79, üç yıl önceden %77, dört yıl önceden %76 ve beş yıl önceden %78 doğrulukla tahmin etmiştir. (Beaver, 1966: 70-79).

Beaver 1968’ de yaptığı ikinci çalışmasında, hem finansal oranlar hem de hisse senetlerinin piyasa değerindeki değişimleri kullanarak işletmelerin finansal başarısızlıklarını tahmin etmeye çalışmıştır. Çalışma sonucunda, hisse senedi fiyatlarının finansal oranlardan daha kısa sürede finansal güçlüğü tahmin ettiği, ancak bu süre farkının çok az olduğu bulunmuştur (Beaver, 1968: 180-190).

Tamari 1966’da yaptığı çalışmada, 28 iflas etmiş firma ile 28 başarılı firma kullanmış ve finansal durumu kötü olan işletmelerin finansal oranlarının beş yıl öncesinden, faaliyette bulunduğu endüstri kolunun ortalama değerlerinden farklı gerçekleştiğini ve bu farkın iflas dönemine yaklaştıkça daha da arttığını saptamıştır (Tamari, 1966: 18-21).

Çok boyutlu model çalışmalarına ise aşağıdaki örnekler verilebilir:

Altman (1968), çalışmasında çok değişkenli istatistik analiz yöntemi olan “çoklu diskriminant analizini” kullanmıştır. Çalışmada 33 iflas etmiş ve 33 iflas etmemiş işletme ele alınmıştır. İlk olarak 22 finansal oran tespit edilmiş ve bu değişken sayısını daha sonra 5’e indirilmiştir. Altman çalışmasının sunucunda elde ettiği modeli “Z” modeli olarak ifade etmiştir. Altman’ın Z modeli kullanıldığında, işletmeler iflastan bir yıl öncesi için %95, iki yıl öncesi için %72, oranında doğru sınıflama sağlayabilmiştir. İflastan 3,4 ve 5 yıl öncesi için bu oran sırasıyla %48, %29, %36 olarak bulunmuştur. (Altman, 1968: 593-604).

Deakin 1972 yılında yaptığı çalışmasında, 1964–1970 yılları arasında 32 iflas eden ve 32 iflas etmeyen işletme ele alınmıştır. Çalışmasında, Beaver ve Altman modelleri karşılaştırılmış ve Beaver’in uyguladığı metodun öngörü kabiliyetinin Altman’dan daha yüksek olduğunu, ancak Altman’ın çok boyutlu analizinin kendisi için daha cazip olduğunu belirtmiştir (Deakin, 1972: 167-169).

Meyer ve Fiber 1970 yılında yaptıkları çalışmada banka iflaslarını önceden tahmine ilişkin ampirik bir model oluşturmaya çalışmışlardır. Diskriminant analizinden farklı fakat aynı sonucu veren 0–1 regresyon tekniğini bankalar üzerinde uygulamışlardır. Çalışmada 1948–1965 yılları arasında ABD’de iflas eden 55 bankadan 39 bankayı, benzer özelliklere sahip 39 tane durumu iyi olan banka seçerek incelemişlerdir Çalışma sonucunda elde edilen modelin iflas tarihinden 1 ve 2 yıl öncesi için bankaların %80’inin doğru gruplara ayrılabilirdiği görülmüştür (Meyer ve Fiber, 1970: 856-867).

Sinkey çalışmasında, banka başarısızlıklarını sınıflandırma ve başarılı ile başarısız bankalar arasındaki farklılıkları saptamaya çalışmıştır. Çalışmada, 1972 yılında Federal Mevduat Sigorta Kurumu tarafından tanımlanan problemlili banka sınıfına giren 90 banka ile 1975 yılındaki 20 banka olmak üzere 110 banka ele alınmıştır. Çalışmada eşlemeli örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Model iflastan 1 yıl öncesini %80 doğru sınıflandırırken, daha sonraki yıllarda 6. yıla kadar olan dönemde % 50'lik bir başarı oranı ile doğru sınıflandırma yapabilmektedir (Sinkey, 1975: 21-36).

Canbaş ve Erol 1985 yılındaki çalışmalarında ABD'deki bankaların sorunlarını ve özelliklerini belirleyen analizleri (Altman 1968, Sinkey 1975, 1977, 1978, 1979) Türkiye'ye uygulayarak, Türkiye'deki bankaların sorunlarının tanımlanmasını ve özelliklerinin saptanmasını amaçlamışlardır. Çalışmada tek değişkenli varyans analizi kullanılarak örnekteki sorunlu ve sorunsuz banka gruplarının birbirinden farklı olup olmadığının ortaya konulabileceği belirtilmiştir (Canbaş ve Erol 1985: 5-13).

Ağaoğlu'nun 1989'da yaptığı çalışmada bankacılık sektöründe faaliyette bulunan bankaların performansları ve taşıdıkları risk boyutları analiz edilmiştir. 1960-1987 döneminde Türkiye'de faaliyet göstermiş 36 başarılı ve 15 başarısız banka incelemeye alınmış ve çalışma sonucunda başarılı bankaların %94, başarısız bankaların ise %93 oranında doğru sınıflandığı tespit edilmiştir.

Karamustafa 1999'daki çalışmasında Türk finans piyasalarında faaliyet gösteren ticaret bankalarının finansal karakteristiklerinin 1990-1997 döneminde nasıl bir gelişme gösterdiğini ortaya koymak amacıyla 18 finansal oran kullanarak TBA faktör analizi ile 5 faktör saptamıştır. Çalışmada, ilk üç faktörün toplam varyansın büyük bir kısmını açıkladığı için finansal karakteristikleri belirleyen en önemli faktörler konumunda olduğu ve ilgili dönem içinde istikrarlı bir yapı izlediği (1994 yılı hariç) ifade edilmektedir. Bu faktörler önem sırasına göre (1) sermaye yeterliliği ve aktif kalitesi, (2) karlılık ve gelir-gider yapısı, (3) likiditedir (Karamustafa 1999: 7-15).

Canbaş vd. 2005 yılında 18 başarısız ve 22 başarılı bankalardan oluşan veri setine, gruplar arasında ortalamalar açısından anlamlı bulunan 12 finansal oran kullanarak ayırma analizi, logit ve probit yöntemleri uygulamışlardır. Çalışmada Bankaların finansal durumu 1 yıl öncesinden ayırma analizi ile %90, logit ve probit modeller ile % 87.5 oranında doğru saptanmıştır (Canbaş vd., 2005: 530-540).

Finansal başarısızlık tahminine yönelik yeni yaklaşımlar incelendiğinde yapay sinir ağları ile yapılan başarısızlık tahminlerinin son zamanlarda oldukça geçerlilik kazandığı görülmektedir. Bu alandaki araştırmalara ise şu çalışmalar örnek olarak gösterilebilir:

Odom ve Sharda 1990 yılında yaptıkları çalışmalarında, 1975-1982 yılları arasındaki dönemde 65 iflas etmiş, 64 iflas etmemiş toplam 129 işletmeden oluşan bir örneklem oluşturmuşlardır. Odom ve Sharda çalışmalarında, yapay sinir ağı modelinin doğru sınıflandırma performansını, diskriminant analizi sonuçları ile karşılaştırmışlardır. Eğitim setini, işletmelerin iflas etmiş ve etmemiş

olmalarına göre değişik oranlardaki denemelerle oluşturmuşlardır. Sonuç olarak, yapay sinir ağlarının iflas etmiş işletmeleri tahminde daha başarılı olduğu tespit edilmiştir (Odom ve Sharda, 1990: 164-166).

Jo vd. 1997 yılında yaptıkları çalışmada Kore'deki 272 iflas etmiş ve 272 iflas etmemiş olmak üzere toplam 554 firmaya ait verileri kullanarak 1990-1992 yıllarını kapsayan tahmin yöntemi geliştirmişlerdir. Çalışmada, yapay sinir ağları ile diskriminant analizi yöntemleri kullanılmıştır. Sonuç olarak, yapay sinir ağlarının performansı diğer modellerden istatistiksel olarak daha üstün olduğu saptanmıştır (Jo, Han, Lee, 1997: 99-105).

Alam vd. 2000 yılında, ABD'de bulunan 97 başarılı, 3 iflas etmiş toplam 100 banka üzerindeki çalışmalarında CAMEL kriterlerini kullanarak yapay sinir ağı yaklaşımı ile banka iflasları tahmin etmeye çalışmışlardır. Çalışmada yapay sinir ağları yaklaşımının iflas eden bankaları doğru sınıflamada etkin bir araç olduğu sonucuna varılmıştır (Alam vd. 2000: 194).

Yang vd. 2001 yılında yaptıkları çalışmada Çin bankacılık sisteminden elde ettikleri verilerle yapay sinir ağı teknolojisini kullanarak, banka kredileri için %95 oranında başarı gösteren bir erken uyarı modeli oluşturmuşlardır (Yang vd. 2001: 303-306).

Benli 2005 yılında bankaların finansal başarısızlıklarının öngörülmesine yönelik olarak yaptığı çalışmada lojistik regresyon ve yapay sinir ağı modellerini kullanmıştır. Çalışmada 12 finansal oran kullanılarak bir yıl öncesinden modellerin tahmin güçleri ölçülmüştür ve sonuç olarak yapay sinir ağı modelinin finansal başarısızlığı öngörme gücünün lojistik regresyon modelinden daha üstün olduğu tespit edilmiştir (Benli, 2005: 31-46).

Ravi ve Pramodh'un 2008 yılında yaptıkları çalışmalarında İspanya ve Türkiye verileri üzerinde temel bileşenli yapay sinir ağları modeli ile banka finansal başarısızlıklarının öngörüsünü gerçekleştirmişlerdir. İspanya veri seti için 66, Türkiye veri seti için ise 40 banka çalışmaya alınmıştır. Çalışmada İspanya veri seti için 9, Türkiye veri seti için ise 12 finansal oran kullanılmıştır. Çalışma sonucunda kurulan modellerden en yüksek başarı oranı İspanya veri seti için %96.6, Türkiye veri seti için ise %100 olarak bulunmuştur (Ravi ve Pramodh, 2008: 1540-1545).

2. Araştırmanın Kapsamı

Çalışma kapsamına, 1997-2002 yılları arasında TMSF'ye devredilen ve verilerine ulaşılan 18 özel sermayeli ticaret bankası ile, faaliyetini normal olarak sürdüren ve başarılı olarak kabul edilen 18 özel sermayeli ticaret bankası olmak üzere toplam 36 banka alınmıştır.

Tablo 1'de, çalışmada yıllar itibariyle kullanılmış olan bankalar ve sayıları yer almaktadır.

Tablo-1: Yıllara Göre Çalışmada Kullanılan Bankalar

	TMSF'ye Devredilen Bankalar	Fona Devir (Başarısızlık) Yılı	Başarılı Bankalar	Başarı Yılı
1	Türk Ticaret Bankası	1997	Akbank	1997
2	Bank Ekspres	1998	Adabank	1998
3	Egebank	1999	Alternatifbank	1999
4	Eskişehir Bankası	1999	Fiba Bank	1999
5	Sümerbank	1999	MNG Bank	1999
6	İnterbank	1999	Finansbank	1999
7	Yaşarbank	1999	Koçbank	1999
8	Yurt Ticaret ve Kredi Bankası	1999	Birleşik Türk Körfez Bankası	1999
9	Etibank	2000	Anadolu Bank	2000
10	Bank Kapital	2000	Denizbank	2000
11	Demirbank	2000	Oyakbank	2000
12	Bayındırbank	2001	Türkiye İş Bankası	2001
13	Ege Giyim San. Bank	2001	Türk Dış Ticaret Bankası	2001
14	İktisat Bankası	2001	Tekstil Bankası	2001
15	Kentbank	2001	Türkish Bank	2001
16	Sitebank	2001	Yapı Kredi Bankası	2001
17	Milli Aydın Bankası	2001	Türk Ekonomi Bankası	2001
18	Toprakbank	2001	Türkiye Garanti Bankası	2001

3. Veri ve Yöntem

Bu çalışmada, eğer bir banka BDDK tarafından yeniden yapılandırma uygulamaları çerçevesinde TMSF bünyesine devredilmiş ise söz konusu banka finansal başarısızlığa uğramış olarak kabul edilmiştir.

Finansal başarısızlığın öngörüsünde bağımsız değişken olarak bankalara ait finansal oranlar kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan finansal oranlara, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından hazırlanmış olan “www.tbb.org.tr” resmi internet sitesinden ulaşılmıştır.

Çalışmada kullanılan finansal oranlar Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo- 2: Çalışmada Kullanılan Finansal Oranlar

Değişken	Sermaye Rasyoları
X ₁	Sermaye Standart Rasyosu
X ₂	(Özkaynak+Kar)/Toplam Aktif
X ₃	(Özkaynak+Top. Kar)/(Mev.+Mev.Dışı Kay.)
X ₄	Net Çalışma Sermayesi/Toplam Aktif
X ₅	(Özkaynak+Top.Kar)/(Top.Aktif+Gayri Nakdi Krediler)
X ₆	Döviz Pozisyonu/Özkaynak
Aktif Kalitesi	
X ₇	Top. Kredi/Top. Aktif
X ₈	Takipteki krediler/Top. Krediler

X ₉	Duran Aktifler/Top. Aktifler
X ₁₀	YP Aktifler/YP Pasifler
Likidite	
X ₁₁	Likit Aktifler/T. Aktifler
X ₁₂	Likit Aktifler/(Mevduat + Mev. Dışı Kay.)
X ₁₃	YP Likit Aktifler/YP Pasifler
Karlılık	
X ₁₄	Net Dönem Karı/Ortalama T. Aktifler
X ₁₅	Net Dönem Karı/Ortalama Özkaynaklar
X ₁₆	Net Dönem Karı/Ortalama Ödenmiş Sermaye
X ₁₇	Vergi Öncesi Kar/Ortalama T. Aktifler
X ₁₈	Takipteki Alacak Provizyonu/T. Krediler
X ₁₉	Takipteki Alacak Provizyonu/T. Aktifler
Gelir - Gider Yapısı	
X ₂₀	Takip. Alac. Son. Net Faiz Gel./Ort. T. Aktif.
X ₂₁	Faiz Gelirleri/Faiz Giderleri
X ₂₂	Faiz Dışı Gelirler/Faiz Dışı Giderler
X ₂₃	Toplam Gelirler/Toplam Giderler
X ₂₄	Faiz Gelirleri/Ort. Getirili Aktifler
X ₂₅	Faiz Giderleri/Ort. Götürülü Aktifler
X ₂₆	Faiz Giderleri/Ort. Getirili Aktifler
X ₂₇	Faiz Gelirleri/T. Gelirler
X ₂₈	Faiz Dışı Gelirler/T. Gelirler
X ₂₉	Faiz Giderleri/T. Giderler
X ₃₀	Faiz Dışı Giderler/T. Giderler
Faaliyet Rasyoları	
X ₃₁	(Personel Gideri+Kıdem Tazminatı)/T. Aktif
X ₃₂	(Personel Gideri+Kıdem Tazm.)/Personel Sayısı (Milyar TL)
X ₃₃	Kıdem Tazminatı/Personel Sayısı (Milyar TL)
X ₃₄	Faaliyet Gideri/T. Aktif
X ₃₅	Vergi Hariç Ayrılan Provizyonlar/T. Gelirler
X ₃₆	Vergi Dahil Ayrılan Provizyonlar/T. Gelirler

Başarısızlık başlangıç yılı olarak bankaların TMSF'ye devir tarihleri alınmıştır. Çalışmada geliştirilen modellerle firmaların başarısızlığa düşmeden 1 ve 2 yıl öncesinden tahmin edilmesi amaçlandığı için, çalışma kapsamına alınan firmaların, finansal başarısızlık yılından 1 ve 2 yıl önceki finansal tablo bilgileri dikkate alınmıştır.

Çalışmada aynı örneklem üzerinde diskriminant analizi ve yapay sinir ağı modelleri kullanılarak başarısızlıktan 2 yıl öncesine kadar öngörülerde bulunulmaya çalışılmıştır.

A. Diskriminant Analizi

Diskriminant analizi finansal başarısızlık çalışmalarında sıklıkla kullanılan bir yöntemdir. Analizde matematiksel teknikler kullanılarak, grupların

birbirinden en iyi şekilde ayrımı sağlanır. Diskriminant analizi bir grup değişkene bağlı olarak, iki ya da daha çok sayıdaki grubun arasında belirgin bir farklılığın bulunup bulunmadığını ortaya koymaktadır.

Çalışmada diskriminant analizinin uygulanmasında SPSS 13.0 for Windows paket programı kullanılmıştır. Veriler düzenlenirken, başarılı ve zarar eden bankalar bağımlı değişken olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda başarılı bankaları “1”, zarar eden bankaları “2” rakamı temsil etmektedir. Modelde daha önce belirtilmiş olan 36 finansal oran bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Diskriminant analizi mönüsünde, değişkenler adımsal ayırma (stepwise) metodu kullanılmış ve stepwise metodunun uygulanması sonucu elde edilen ve modellerin geçerliliğini ve değişkenlerin anlamlılığını gösteren analizler yapılmıştır.

Diskriminant fonksiyonunun sahip olduğu model aşağıdaki gibidir:

$$Z = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Burada Z diskriminant skoru olarak adlandırılmakta, “ α ” sabit terimi, “ b ”ler diskriminant katsayılarını ve “ X ”ler bağımsız değişkeni ifade etmektedir.

Programda yer alan bağımsız değişkenleri ifade eden “ X ” değerleri ve karşılığı olan oranlar Tablo 2’de gösterilmektedir.

B. Yapay Sinir Ağı Modeli

Yapay sinir ağı, biyolojik sinir ağlarının karakteristiklerine benzer şekilde çalışan bir bilgi işleme sistemidir. Yeni bilgiler oluşturabilme, keşfedebilme gibi yetenekleri herhangi bir yardım almadan otomatik olarak gerçekleştirmek amacıyla geliştirilmiş olan bilgisayar sistemleridir.

Yapay sinir ağları çok değişkenli ve değişkenler arasındaki karmaşık, karşılıklı etkileşimin bulunduğu veya tek bir çözüm kümesinin bulunmadığı durumlarda başarılı sonuçlar üreten bir yapay zeka teknolojisidir. Bu özellikleri nedeni ile yapay sinir ağları finansal başarısızlık alanında kullanıma uygun olan bir araç olarak görülmektedir (Benli, 2005: 4).

Bir yapay sinir ağının yapısında, birbirleri ile bağlantılı sinirlerin yer aldığı girdi katmanı, çıktı katmanı ve gizli katman olmak üzere temelde üç katman bulunmaktadır. Girdi katmanı, dışarıdan gelen verilerin yapay sinir ağına alınmasını sağlar ve bu veriler bağımsız değişkene karşılık gelir. Çıktı katmanı bilgilerin dışarıya iletilmesi işlevini yapar ve bağımlı değişkene karşılık gelmektedir. Gizli katman, girdi katmanından gelen sinyalleri alır ve çıktı çıktı katmanına gönderir.

Veri setinde yer alan veriler rastgele olarak eğitim, geçerlilik ve test seti olmak üzere üç bölüme ayrılmaktadır. Eğitim seti, ağın eğitimine yönelik olarak verilerin ağırlıklarına uygun olan öğrenme için kullanılmaktadır. Geçerlilik seti, bir sınıflandırıcının ağırlıklarına uygun olarak kullanılır. Çalışmada veri setinin %70’i eğitim ve %30’u test seti şeklinde oluşturulmuştur.

Çalışmada, yapay sinir ağları modelinin uygulanmasında Neural Works Predict 3.1 programı kullanılmıştır.

4. Bulgular

Çalışmada finansal başarısızlıktan önceki her bir yıl için diskriminant analizine ve yapay sinir ağlarına göre ayrı ayrı tahmin modeli oluşturulmuştur.

A. Diskriminant Analizi Bulguları

Başarısızlıktan Bir Yıl Öncesi İçin Oluşturulan Model:

Çalışma kapsamında, finansal başarısızlığı bir yıl öncesinden tahmin edebilecek bir tahmin modeli oluşturmak amacıyla 1997–2002 yılları arasında faaliyetini sürdüren 18 başarılı banka ve TMSF'ye devredilen 18 başarısız banka olmak üzere toplam 36 bankayı içeren analiz yapılmıştır.

Analiz sonucunda, 4 değişkenli diskriminant modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan modeldeki değişkenler ve katsayıları aşağıdaki gibidir.

$$Z = -4.466 - 0.047X_8 + 0.046X_{24} + 0.03X_{29} + 1.639X_{34}$$

Burada;

	Diskriminant Skoru
8	Takipteki Krediler/Top. Krediler
24	Faiz Gelirleri/Ort. Getirili Aktifler
29	Faiz Giderleri/T.Giderler
34	Faaliyet Gideri/T.Aktif

Çalışmada 4 değişkenli bulunan diskriminant fonksiyonunun başarısı Tablo 3'te açıklanmaktadır. Buna göre başarısızlıktan bir yıl öncesi için oluşturulan tahmin modelinin doğru tahmin gücü başarılı bankalar için %88,9 olarak bulunmuştur. Yani model, 18 tane başarılı bankanın 16 tanesini doğru tahmin etmiş, 2 tanesini de zarar etmiş kategorisine sokarak yanlış tahmin etmiştir.

Başarısızlıktan bir yıl öncesi için oluşturulan tahmin modelinin zarar eden firmaları doğru tahmin etme gücü ise %94,4'tür. Yani, toplam 18 adet zarar etmiş bankanın 17 tanesi doğru tahmin edilmiştir. Modelin genel başarı gücü %91,7 olarak bulunmuştur.

Tablo- 3: Bir Yıl Öncesi İçin Diskriminant Analizi Sonuçları

Classification Results a

			Predicted Group Membership		Total
			1,00	2,00	
Original	Count	1,00	16	2	18
		2,00	1	17	18
	%	1,00	88,9	7,2	100,0
		2,00	5,6	94,4	100,0

a. 91,7% of original grouped cases correctly classified.

Başarısızlıktan İki Yıl Öncesi İçin Oluşturulan Model

Finansal başarısızlığı iki yıl öncesinden tahmin edebilecek bir tahmin modeli oluşturmak amacıyla yapılan analiz sonucunda, başarısızlığı iki yıl önceden tahmin edecek olan 3 değişkenli diskriminant modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan modeldeki değişkenler ve katsayıları aşağıdaki gibidir:

$$Z = 3.016 + 0.766X_8 + 0.138X_9 - 0.045X_{24}$$

Burada

Diskriminant Skoru

8

Takipteki Krediler/Top. Krediler

9

Duran Aktifler/Top. Aktifler

24

Faiz Gelirleri/Ort. Getirili Aktifler

Çalışmada 3 değişkenli bulunan diskriminant fonksiyonunun başarıları Tablo 4'te açıklanmaktadır. Buna göre başarısızlıktan iki yıl öncesi için oluşturulan tahmin modelinin doğru tahmin gücü, başarısızlıktan 1 yıl önceki modelin tahmin gücüyle aynı çıkmıştır. Modelin başarıları, başarılı bankalar için %88,9 olarak bulunmuştur. Yani model, 18 tane başarılı bankanın 16 tanesini doğru tahmin etmiş, 2 tanesini de zarar etmiş kategorisine sokarak yanlış tahmin etmiştir.

Başarısızlıktan iki yıl öncesi için oluşturulan tahmin modelinin zarar eden firmaları doğru tahmin etme gücü ise %94,4'tür. Yani, toplam 18 adet zarar etmiş bankanın 17 tanesi doğru tahmin edilmiştir. Modelin genel başarı gücü %91,7 olarak bulunmuştur.

Tablo-4: İki Yıl Öncesi İçin Diskriminant Analizi Sonuçları**Classification Results ^a**

			Predicted Group Membership		Total
			1,00	2,00	
Original	Count	1,00	16	2	18
		2,00	1	17	18
	%	1,00	88,9	7,2	100,0
		2,00	5,6	94,4	100,0

a. 91,7% of original grouped cases correctly classified.

B. Yapay Sinir Ağı Analizi Bulguları***Başarısızlıktan Bir Yıl Öncesi İçin Oluşturulan Model***

Çalışma kapsamında, finansal başarısızlığı bir yıl öncesinden yapay sinir ağı ile tahmin edebilmek için analize dahil edilen oranlara tek değişkenli varyans analizi testi uygulanmış ve 12 oran elde edilmiştir. Bu oranlar diskriminant analizindeki başarısızlıktan bir yıl öncesi için elde edilmiş 4 finansal oran ile birleştirilerek toplam 15 finansal oran (“X₂₉: Faiz Giderleri / T.Giderler” ortak bulunmuştur) ile yapay sinir ağı modeli gerçekleştirilmiştir. Bu modelde, değişken sayısının azaltılmasının sebebi yapay sinir ağının çok fazla değişkenle çalışmamasıdır. Modelde kullanılan 15 finansal oran Tablo 5’te gösterilmektedir.

Tablo- 5: Yapay Sinir Ağı’nda Kullanılan Finansal Oranlar
(1 Yıl Öncesi İçin)

X ₁	Sermaye Standart Rasyosu
X ₂	(Özkaynak+Kar)/Toplam Aktif
X ₃	(Özkaynak+Top. Kar)/(Mev.+Mev.Dışı Kay.)
X ₄	Net Çalışma Sermayesi/Toplam Aktif
X ₅	(Özkaynak+Top.Kar)/(Top.Aktif+Gayri Nakdi Krediler)
X ₈	Takipteki krediler/Top. Krediler
X ₁₁	Likit Aktifler/T.Aktifler
X ₁₂	Likit Aktifler/(Mevduat + Mev.Dışı Kay.)
X ₂₁	Faiz Gelirleri/Faiz Giderleri
X ₂₄	Faiz Gelirleri/Ort. Getirili Aktifler
X ₂₅	Faiz Giderleri/Ort.Götürülü Aktifler
X ₂₆	Faiz Giderleri/Ort.Getirili Aktifler
X ₂₉	Faiz Giderleri/T.Giderler
X ₃₂	(Personel Gideri+Kıdem Tazm.)/Personel Sayısı (Milyar TL)
X ₃₄	Faaliyet Gideri/T.Aktif

İlk aşamada 15 finansal oran kullanılarak yapay sinir ağları modeli oluşturulmuştur ve toplam 18 başarılı firma 9'u eğitim ve 9'u test seti olmak üzere ikiye ayrılarak modele yerleştirilmiştir. Zarar eden toplam 18 firma yine 9 eğitim ve 9'u test seti olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Toplam 18 firmadan oluşan test grubu için modelin tahmin sonuçları Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo-6: Bir Yıl Öncesi İçin Oluşturulan YSA Modelinin Tahmin Sonuçları

Gerçek Grup	Tahmini Grup		
	Firma Sayısı	Başarılı Firma	Zarar Eden Firma
Başarılı Banka	9	9 (%100)	0
Zarar Eden Banka	9	0	9 (%100)
Toplam	18	9	9

Başarısızlıktan İki Yıl Öncesi İçin Oluşturulan Model

Çalışma kapsamında, finansal başarısızlığı iki yıl öncesinden yapay sinir ağı ile tahmin edebilmek için varyans analizinde belirlenmiş olan 12 oran ile diskriminant analizindeki başarısızlıktan iki yıl öncesi için elde edilmiş 3 finansal oran ile birleştirilerek toplam 15 finansal oran kullanılmıştır. Modelde kullanılan 15 finansal oran Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo-7: Yapay Sinir Ağında Kullanılan Finansal Oranlar (2 Yıl Öncesi İçin)

X ₁	Ser. Standart Rasyosu	X ₁₁	Likit Aktifler/T.Aktifler
X ₂	(Özk+Kar)/T. Aktif	X ₁₂	Likit Akt/(M+Mev.Dışı Kay.)
X ₃	(Özk+T.Kar)/(M+M.Dışı K.)	X ₂₁	Faiz Gelirleri/Faiz Giderleri
X ₄	NÇS/Toplam Aktif	X ₂₄	Faiz Gel./Ort. Get. Aktifler
X ₅	(Özk+T.Kar)/(T.Akt+G.Nak.Kred.)	X ₂₅	Faiz Gid./Ort.Götürülü Akt.
X ₈	Takipt. Krediler/Top. Kr.	X ₂₆	Faiz Gid/Ort.Getirili Akt.
X ₉	Duran Akt./Top. Aktifler	X ₂₉	Faiz Giderleri/T.Giderler
X ₃₂	(Personel Gideri+Kıdem Tazm.)/Personel Sayısı (Milyar TL)		

İlk aşamada 15 finansal oran kullanılarak yapay sinir ağları modeli oluşturulmuş ve toplam 18 başarılı firma 9'u eğitim ve 9'u test seti olmak üzere ikiye ayrılarak modele yerleştirilmiştir. Zarar eden toplam 18 firma yine 9'u eğitim ve 9'u test seti olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Toplam 18 firmadan oluşan test grubu için modelin tahmin sonuçları Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo-8: İki Yıl Öncesi İçin Oluşturulan YSA Modelinin Tahmin Sonuçları

Gerçek Grup	Tahmini Grup		
	Firma Sayısı	Başarılı Firma	Zarar Eden Firma
Başarılı Banka	9	7 (%78,8)	2 (%22,2)
Zarar Eden Banka	9	0	9 (%100)
Toplam	18	9	9

Tablo 9’da çalışmada kullanılan iki model karşılaştırılmaktadır.

Tablo-9: Modellerin Birlikte Değerlendirilmesi

Başarısızlıktan Önceki Yıllar	Diskriminant Analizi			Yapay Sinir Ağları		
	Başarılı Firma	Zarar Eden Firma	Genel Başarı	Başarılı Firma	Zarar Eden Firma	Genel Başarı
1 Yıl Öncesi	88,9	94,4	91,7	100	100	100
2 Yıl Öncesi	88,9	94,4	91,7	78,8	100	89,4

Diskriminant analizi bulgularına göre, başarısızlıktan bir yıl öncesi için oluşturulan model verilerinde; başarılı bankalardan Türkiye İş Bankası ve Yapı ve Kredi Bankası başarısız, başarısız bankalardan da Demirbank başarılı banka olarak bulunmuştur. Başarısızlıktan iki yıl öncesi için oluşturulan model verilerinde ise; başarılı bankalardan Alternatifbank ve Yapı ve Kredi Bankası başarısız, başarısız bankalardan da yine Demirbank başarılı banka olarak bulunmuştur.

Yapay sinir ağı analizi bulgularına göre ise, başarısızlıktan iki yıl öncesi için oluşturulan model verilerinde; başarılı bankalardan Finansbank ve Adabank başarısız banka olarak bulunmuştur.

Her bir yıl ayrı ayrı değerlendirildiğinde; bir yıl öncesi için başarılı ve zarar eden firmalarda en iyi öngörü, %100’lük tahmin gücü ile yapay sinir ağları modeline aittir.

İki yıl öncesine bakıldığında; başarılı firmalar için en iyi modelin, %88,9 ile diskriminant analizi modeli olduğu görülmektedir. Zarar eden firmalar için ise en iyi tahmin değeri % 100 ile yapay sinir ağı modeline aittir. İki yıl öncesi için genel başarı oranının yüksek olduğu model ise %91,7 ile diskriminant analizidir.

5. Sonuç

Bu çalışmada, Türk Bankacılık Sektöründe yer alan bankaların finansal başarısızlıklarının önceden tahmin edilmesi için erken uyarı modeli oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, model oluşturulurken finansal başarısızlıkların öngörülmesine yönelik olarak sıklıkla kullanılan diskriminant analizi ve son dönemlerde yaygınlaşmaya başlayan yapay sinir ağları analizlerinden yararlanılmıştır.

Yapay zekâ teknolojilerinden biri olan yapay sinir ağları bu alandaki yüksek öngörü başarısı ile ön plana çıkmaktadır. Ancak yapay sinir ağı modeline ilişkin katsayılar, ağın içindeki ağırlıklar üzerinde saklı kaldığı için yorumlanamamaktadır. Dolayısıyla bağımsız değişkenlerin model içerisinde ne şekilde kullanılarak karar alındığı bilinmemektedir.

Çalışmada finansal başarısızlıktan önceki her bir yıl için diskriminant analizine ve yapay sinir ağlarına göre ayrı ayrı tahmin modelleri oluşturulmuştur.

Başarısızlıktan bir yıl önceki diskriminant analizi modelinde diskriminant fonksiyonu; Takipteki Kredilerin Toplam Kredilere oranı, Faiz Gelirlerinin

Ortalama Getirili Aktiflere oranı, Faiz Giderlerinin Toplam Giderlere oranı ve Faaliyet Giderinin Toplam Aktiflere oranından oluşmuştur.

Başarısızlıktan iki yıl önceki modelde ise diskriminant fonksiyonunu oluşturan oranların Takipteki Kredilerin Toplam Kredilere oranı, Faiz Gelirlerinin Ortalama Getirili Aktiflere oranı ve Duran Aktiflerin Toplam Aktiflere oranı olduğu görülmüştür. Her iki modelde de ortak bulunan değişkenler, Takipteki Kredilerin Toplam Kredilere oranı ile Faiz Gelirlerinin Ortalama Getirili Aktiflere oranıdır.

Modellerin başarı güçlerine bakıldığında; başarısızlıktan bir ve iki yıl öncesi için oluşturulan modellerin başarılı ve zarar eden bankaları doğru tahmin etme güçlerinin eşit çıktığı görülmüştür. Buna göre; her iki model de 18 tane başarılı bankanın 16 tanesini doğru tahmin etmiş, 2 tanesini de zarar etmiş kategorisine sokarak yanlış tahmin etmiştir. 18 adet zarar etmiş bankanın ise 17 tanesi doğru tahmin edilmiştir. Modellerin genel başarı gücü, ise %91,7 olarak bulunmuştur.

Yapay sinir ağları analiziyle oluşturulan modellerde, diskriminant analizinden elde edilen oranların da dahil edilmesiyle 15'er finansal oran kullanılmıştır. Başarılı ve zarar eden 18'er banka, 9'u eğitim ve 9'u test seti olmak üzere ikiye ayrılarak modele yerleştirilmiştir. Başarısızlıktan bir yıl öncesi için başarılı ve zarar eden bankalar %100 başarı gücüyle; iki yıl öncesi için ise, başarılı bankalar %77,8, zarar eden bankalar yine %100 başarı gücüyle doğru tahmin edilmiştir.

Çalışmada ele alınan dönem, verilerinden yararlanılan firmalar ve kullanılan yöntemler çerçevesinde, başarısızlıktan önceki her bir yıl için ulaşılan sonuçları şu şekilde özetlemek mümkündür:

- Bir yıl öncesi için başarılı ve zarar eden bankaları en iyi tahmin eden model, %100 genel başarı oranı ile yapay sinir ağı modelidir.

- İki yıl öncesi için en iyi model, başarılı bankalar için % 88,9 başarı oranı ile diskriminant analizi, zarar eden bankalar için %100'lük başarı oranı ile yapay sinir ağı modeli ve genel başarı ortalaması ise %91,7 ile diskriminant analizi modelidir.

Çalışmada kullanılan her iki yöntemin yüksek başarı sağlaması sonucu, bu yöntemlerin bankalar için yapılacak finansal başarısızlık tahmin çalışmalarında kullanılabilceği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- ALAM P., BOOTH D., LEE K. ve THORDARSON T. (2000). "The Use of Fuzzy Clustering Algorithm and Self-organizing Neural Network for Identifying Potentially Failing Banks: An Experiment Study", *Expert Systems with Applications*, Vol. 18, 185-199.
- ALTMAN, Edward I. (1968) "Financial Ratios, Diskriminant Analysis and the Prediction of corporate Bankruptcy", *The Journal of Finance*, Vol.23, Nr.4, 589-609.
- AĞAOĞLU, A. (1989) "Türkiye'de Banka İşletmelerinin Ekonomik Analizi ve Gelişme Eğilimleri", (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2009a), Küresel Krizde İngiltere Tecrübesi, Çalışma Tebliği, Temmuz, Sayı.4, 1-95.

- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2009b) Türk Bankacılık Sektörü Kur Riski Değerlendirme Raporu, Eylül, 1-49.
- BEAVER, William H. (1966) "Financial Ratios as Predictors of Failure", Selected Studies, , 70-112.
- BEAVER, William H. (1968) "Market Prices, Financial Ratios and Predictors of Failure", *Journal of Accounting Research*, 179-195.
- BENLİ, Yasemin K. (2005) "Bankalarda Mali Başarısızlığın Öngörülmesi Lojistik Regresyon ve Yapay Sinir Ağı Karşılaştırması" *Gazi Üniversitesi Güzel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, Sayı:16, 31-46.
- CANBAŞ, Serpil ve EROL C. (1985) "Türkiye’de Ticaret Bankaları Sorunlarının Saptanması: Erken Uyarı Sistemine Giriş", *Türkiye Ekonomisi ve Türk Ekonomi İlimi*, Sayı:1, Marmara Üniversitesi Türkiye Ekonomisi Araştırma Merkezi.
- CANBAŞ, Serpil ÇABUK A., KILIÇ, Süleyman B. (2005) "Bankaların Finansal Yapısının Çok değişkenli İstatistiksel Yönteme Dayalı Analizi ve Mali Başarısızlık Tahmini: Türkiye Uygulaması, <http://idari.cu.edu.tr/suleyman/mali.pdf> (12.06.2009)
- DEAKIN, Edward B. (1972) "A Diskriminant Analysis of Predictors of Business Failure", *Journal of Accounting Research*, Vol.10, 167-179
- JO, H., HAN, I. and LEE, H. (1997) "Bankruptcy Prediction Using Case-Based Reasoning, Neural Networks, and Discriminant Analysis", *Expert Systems With Applications* , 13, 97-108.
- KARAMUSTAFA, Osman(1999) "Bankalarda Temel Finansal Karakteristiklerle 1990-1997 Sektör Üzerine Ampirik Bir Çalışma, İMKB Dergisi, Cilt 3, Sayı 9.
- LAITINEN E. and LAITINEN T. (2000) "Bankruptcy Prediction Application of The Taylor’s Expansion in Logistic Regression", *International Review of Financial Analysis*, V.9, 327-349.
- MEYER, Paul A. and PIFER, Howard W. (1970) "Prediction of Bank Failures", *The Journal of Finance*, Vol. 25, Nr.4, 853-868.
- ODOM, Marcus D. SHARDA (1990) Ramesh "A Neural Network Model For Bankruptcy Prediction", *IEEE Int. Conf. on Neural Network*, Vol.2, 163-168.
- RAVI V. ve PRAMODH C (2008) "Threshold Accepting Trained Principal Component Neural Network and Feature Subset Selection: Application to bankrupt prediction in banks", *Applied Soft Computing*, Vol. 8, Issue 4, 1539-1548.
- SINKEY, Joseph F. (1975), "A Multivariate Statistical Analysis of The Characteristics of Problem Banks", *The Journal of Finance*, Vol. 30, Nr.1, 21-36.
- TAMARI, Meir (1970) "The Nature of Trade", *Oxford Economic Papers, New Series*, Vol.22, Nr.3, 406-419.
- YANG, Boan, LI X. Ling, JI Hai, and XU Jing (2001) " A Early System For Loan Risk Assesment Using Artificial Neural Networks" *Knowledge-Based System*, V.14, 303-306.

Liderlik Davranışı, Örgütsel Yaratıcılık ve İşgören Performansı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Uşak'ta Bir Araştırma

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ

Uşak Üniversitesi, Uşak Meslek Yüksekokulu, İşletme Yönetimi Bölümü, UŞAK

Doç. Dr. Atila KARAHAN

Afyon Kocatepe Üniversitesi, S.Y.O., Sağlık Kurumları Yöneticiliği Bölümü, AFYONKARAHİSAR

ÖZET

Bu araştırmanın amacı, liderlik davranışı, örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı arasındaki ilişkilerin ortaya çıkarılmasıdır. Bu kapsamda, Uşak'ta tekstil sektöründe faaliyet gösteren orta ve büyük ölçekteki 12 işletmede görev yapan 110 işgören üzerinde anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 16.0 programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda araştırma sonuçları, vizyon odaklı liderlik davranışının örgütsel yaratıcılık üzerinde çalışan odaklı liderlik davranışına göre daha fazla etkili olduğunu ve vizyon odaklı liderlik davranışının aynı zamanda işgören performansı üzerinde pozitif yönde etkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Liderlik davranışı, örgütsel yaratıcılık, işgören performansı

JEL Sınıflaması: M10, J24, J29, M12, M54.

Analysis of Relationships Between Leadership Behaviour, Organizational Creativity and Employee Performance: A Research in UŞAK

ABSTRACT

The purpose of this study is to uncover the relationship between leadership behaviour, organizational creativity and employee performance. In this context, a questionnaire was conducted on 110 employees who work in twelve medium and large scale businesses that operate in textile sector in Uşak. The data obtained were analyzed by using SPSS 16.0 software. The findings obtained from the research demonstrate that vision-oriented leadership behaviour is more effective than employee-oriented leadership on organizational creativity and vision-oriented leadership behaviour has positive effect on employee performance.

Keywords: Leadership behavior, organizational creativity, employee performance.

JEL Classification: M10, J24, J29, M12, M54.

GİRİŞ

Günümüz işletmeleri, 2000'li yılların gerektirdiği zorunlu değişim süreçlerinden geçmektedir. Küreselleşme, giderek karmaşıklaşan teknolojiler ve tüketici taleplerindeki değişim gibi faktörler işletmelerin mevcut süreçlerini ve örgütlenme tarzlarını etkilemektedir. İşletmelerin şiddetli rekabet karşısında varlığını devam ettirebilmesi konusu liderliğin önemini kendiliğinden ortaya çıkarmaktadır.

Araştırmalar, başarılı liderlerin öncülüğünde işin ve iş çevresinin yaratıcı özelliklere sahip olmasının bireylerin verimliliği ve iş doyumunu üzerinde olumlu etkiler yarattığını ortaya koymuştur (Chang ve Chiang, 2007: 2).

Bu çalışmada, öncelikle liderlik davranışları, örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı kavramları literatür desteğiyle analiz edilecek, ardından yapılan bir anketle elde edilen bulguların analizinden yararlanılarak liderlik davranışının örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı üzerindeki etkileri ortaya konulmaya çalışılacaktır. Küresel rekabetin şiddetli olarak sürdüğü sektörlerin başında gelen tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde gerçekleştirilen bu araştırmayla, ilgili örgütlerde liderlik davranışının örgütsel yaratıcılığın geliştirilmesi ve işgören performansının artırılması konusundaki etkisine de işaret edilecektir.

I. LİDERLİK DAVRANIŞI VE ÖRGÜTSEL YARATICILIK

Lider, sözlük anlamı gereği, bir gücü, otoriteyi, emir vermeyi, ödüllendirmeyi, izleyicilere sahip olmayı gerektirmektedir (Doğan, 2007: 33). Lider kelime anlamıyla; yol gösteren, aydınlatan, ileriye gösteren, öğreten, birlikte çalıştığı kimselerin istek ve ihtiyaçlarını zamanında sezen yaratıcı kimsedir. Lider, üyesi olduğu grubun amaç ve davranışlarının belirlenmesinde ya da değiştirilmesinde etkili olan kişi olarak da tanımlanabilir (Saruhan vd., 2009: 232). Liderlik, bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme ve bu amaçları gerçekleştirebilmek için onları harekete geçirme bilgi ve yeteneklerinin toplamı (Eren, 2001: 465) yada belirli şartların oluşmasıyla bireysel veya grup amaçlarının gerçekleştirilebilmesi için bir kişinin başka kişilerin faaliyetlerini etkilemesi veya yönlendirilebilmesi olarak ifade edilebilir (Efil, 1996:5). Bu nedenle liderlik, örgütte belirlenen amaçlara ulaşmak ve örgütteki bireyleri harekete geçirme, etkileme ve yönlendirme süreci olarak tanımlanmaktadır (Hellriegel ve Solum, 1992: 467) yada örgütte çalışanların örgütün amaçlarına ulaşabilmesi yönünde yönlendirilebilmesidir (Black ve Lyman, 2000: 405).

Örgütlerde, insan kaynağının örgütün amaçlarına ulaşmasında ve bu doğrultuda harekete geçirebilme noktasında liderin davranış biçimi önem taşımaktadır (Eren, 2007: 431). Literatür incelendiğinde liderlik davranışı ile ilgili olarak çalışan odaklı liderlik, vizyon liderlik, ilişki odaklı liderlik, risk odaklı liderlik ve kontrol odaklı liderlik tanımlarının yapıldığı bilinmektedir (Avcı ve Topaloğlu, 2009: 10).

Çalışan odaklı liderler örgütsel amaçların gerçekleştirilebilmesi açısından çalışanlarının beklentileri ve duygularına önem verirler ve çalışanlarının duyguları ve beklentileri noktasında tutumda bulunurlar (Tsui vd., 2006:116-117). Vizyoner lider, işgörenlerin gelecekte olacak ve yapılacakla ilgili öngörü sahibi olmasını sağlar. Uzun vadeli işlerin çalışanlar için anlamlı şekilde algılanmasına yardımcı olur (Goleman vd., 2002: 69). İlişki odaklı liderler örgütsel amaçların gerçekleştirilebilmesi bakımından iyi iletişim kuran liderlerdir. Çalışanlarına büyük destek vererek onların yetki kullanmaları ve özgüvenlerinin gelişimine katkı sağlarlar (Groves, 2006: 567). Risk alan liderler, örgütsel amaçlara nasıl ulaşılacağı konusunda işgörene yenilik yapma, deneme ve ölçülü risk alma hakkı ve sık sık inisiyatif kullanma serbestliği tanır (Goleman vd., 2002: 57). Kontrol odaklı liderler ise performans hedef ve standartlarının net şekilde

belirlendiği, bu hedef ve standartlara ulaşıp ulaşılmadığının kontrol sistemleri yardımıyla denetlendiği bir yönetim yaklaşımı sergilerler (Tsui *vd.*, 2006: 116-117).

Liderler, sergiledikleri davranışlarla, yaratıcılığın bastırılması yerine desteklenmesini sağlayan örgütsel bir iklimin oluşturulmasına katkıda bulunarak da çalışanların yaratıcılığını dolaylı yoldan etkilerler. Yaratıcılık, dinamik ve toleransın olduğu atmosferlerde gelişir. Yaratıcılığı geliştirmek için, yöneticilerin öncelikle yaratıcı süreci anlamaları, yaratıcı davranışı teşvik etmeleri ve yaratıcılığın gelişebileceği örgüt iklimleri düzenlemeleri gerekmektedir (Çekmecelioğlu, 2005: 25).

Nystrom ve diğerleri (2002) tarafından yapılan çalışmada, organik bir örgüt yapısı içerisinde, demokratik ve işbirlikçi liderlik özellikleriyle yaratıcılığın en üst düzeyde gerçekleştiği ortaya konulmuştur (Nystrom *vd.*, 2002: 221-247). Madjar ve arkadaşları (2002), işletme çalışanlarının yaratıcılıklarının, onların liderlerinin teşvik, destek, açık iletişim ve geri besleme (feedback) çabaları aracılığıyla etkilendiğini belirlemiştir (Madjar *vd.*, 2002: 757-767).

Oldham ve Cummings (1996: 607-634) yaptıkları bir çalışmada, çalışanların yaratıcılığının, yöneticilerin onların his ve duygularını anlamaya dönük davranışlarıyla ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Yazarlar yine yaratıcılıkla ilgili olarak iki farklı liderlik tipini incelemiştir. Bunlardan biri çalışanları dinleyen ve cesaretlendiren destekleyici liderlik tipi, diğeri ise çalışanları kesin belirlenmiş sınırlar içinde kalmaya zorlayan ve onlara baskı uygulayan kontrolcü liderlik tipidir. Oldham ve Cummings araştırmalarının sonucunda kontrolcü liderlik tarzının çalışanların ve örgütün yaratıcılığıyla ters orantılı değiştiğini ispatlamışlardır. Yani destekleyici liderlik tarzı yaratıcılığı geliştirmektedir (Cengiz *vd.*, 2006: 421-434).

Örgütsel yaratıcılığın gelişmesinde lider ile çalışanların arasındaki ilişkilerin olumlu yönde olması önemlidir. Bu nedenle liderin çalışanların beklentilerine cevap verebilmesi onların performanslarının yükselmesinde ve olumlu ilişkilerin gerçekleşmesinde büyük bir önem taşır (Chang ve Chiang, 2007: 5-6).

II. İŞGÖREN PERFORMANSI, LİDERLİK DAVRANIŞI VE ÖRGÜTSEL YARATICILIK ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Performans kavramı örgütte çalışan birey veya grupların hedefe ulaşabilmek bakımından nasıl bir sonuca ulaşabildiklerini tanımlayan bir kavramdır. Örgüt açısından öne çıkan bireyin işini gerçekleştirirken ortaya koymuş olduğu performansdır. Bu nedenle örgütler yalnızca çalışanlarının göstermiş oldukları performansla doğru orantılı olarak başarılı olabilirler (Benligiray, 2004: 141). Performansı yüksek çalışanlar örgütsel performansı artırmakta ve bu artış organizasyonlarda işletmeler için vazgeçilmez öneme sahip olan rekabet gücünü yükseltmektedir (Turunç, 2010: 253-254).

Cummings ve Schwab (1973), örgütteki çalışanların performansını etkileyen en önemli değişkenin liderlik olduğunu ileri sürmüştür. Yazarlar

yaptıkları bir çalışmada, liderlik özellikleri, liderlik davranışları ve işgören performansı arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. (Cummins ve Schwab, 1973: 42). Birbirinden farklı sektörlerde yapılan bir araştırmada ise, liderlik tarzının işgören performansı ve dolayısıyla örgütsel performans üzerinde pozitif bir etkisi olduğu bulunmuştur (Avolio ve Bass, 1995: 199-218). İşgören performansı üzerinde en etkili olan liderlik tarzını belirlemeye yönelik diğer bir çalışmada, demokratik liderliğin diğer liderlik özellikleriyle karşılaştırıldığında, işgören performansını en çok etkileyen liderlik tarzı olduğu ortaya çıkmıştır (Sikander, 2010: 34).

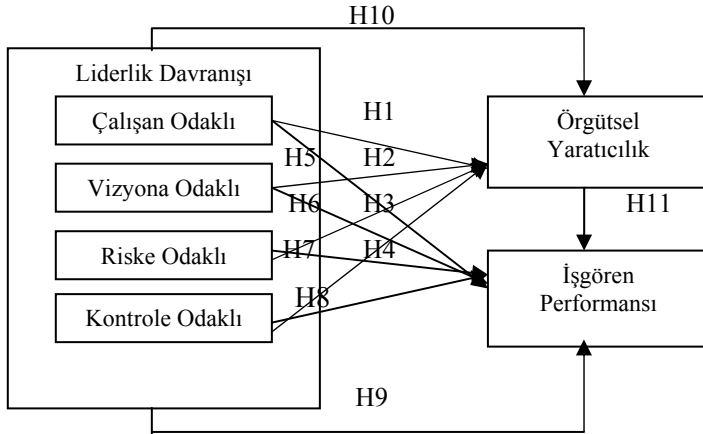
Bharadwaj ve Menon (2000) yapmış oldukları bir araştırmada, örgütsel yaratıcılık mekanizmasının yenilik yapma performansı ile pozitif bir ilişki içinde olduğunu ortaya koymuşlardır (Bharadwaj ve Menon, 2000: 424-434). Ford ve Gioia (2000) ise örgütlerin sürekli iyileştirme, yenilik yapma ve uyum sağlama baskısıyla karşılaştığı bir ortamda, yaratıcılığın işgören performansının kritik bir unsuru haline geleceğini ileri sürmüşlerdir (Ford ve Gioia, 2000: 705-732).

Jung ve diğerleri (2003) işletmelerin, çalışanların yaratıcı çabalarını teşvik etme arzusuyla, yaratıcı şekilde çalışmalarını sürdürme ve yeni beceriler gerektiren çabaları içsel ve dışsal olarak ödüllendirdiğinde sürekli olarak güçleneceğini ileri sürmüştür (Jung vd., 2003: 3-21). Einsteine ve Hwang (2007) yaptıkları ampirik bir çalışmayla, örgütsel yaratıcılığı etkileyen en önemli faktörlerin, otonomiye verilen örgütsel destek ve açık iletişim olduğunu ortaya koymuşlardır. Yazarlar, örgüt düzeyinde sergilenen liderlik özelliklerinin ve açık iletişimin örgütsel yaratıcılığı açıklayan en önemli değişkenler olduğunu bulmuşlardır (Einsteine ve Hwang, 2007: 1049).

III. ARAŞTIRMANIN MODELİ VE HİPOTEZLER

Bu araştırmanın modeli (Şekil 1) ve hipotezleri aşağıda yer almaktadır.

Şekil 1 - Araştırma Modeli



H1: Çalışana odaklanan liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır.

H2: Vizyona odaklanan liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır.

H3: Riske odaklanan liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır.

H4: Kontrole odaklanan liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır.

H5: Çalışana odaklanan liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.

H6: Vizyona odaklanan liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.

H7: Riske odaklanan liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.

H8: Kontrole odaklanan liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.

H9: Liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.

H10: Liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır.

H11: Örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.

IV. METOD

A. Örneklem Yapısı

Bu çalışma, Uşak tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde liderlik davranışı, örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, ilgili işletmelerde çalışan personelin örgütsel yaratıcılıkları ve bireysel performansları üzerinde yöneticilerin liderlik davranışlarının etkisi ölçülmüştür. Araştırma, Uşak tekstil sektöründe faaliyet gösteren orta ve büyük ölçekli 12 işletmede çalışan farklı unvanlara sahip 110 işgörene uygulanmıştır. Anketlerin geri dönüş oranı %100 olmuştur. Anket uygulaması sonunda elde edilen veriler SPSS 16.0 programı ile faktör, güvenilirlik, korelasyon ve regresyon analizlerine tabi tutularak değerlendirilmiştir.

Araştırmaya katılanların demografik özellikleri incelendiğinde, %13,6'sının 26-30 yaş, %47,3'ünün 31-40 yaş, %15,5'inin 41-50 yaş ve %19,1'inin ise 51 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Yine katılımcıların %31,8'inin kadın, %68,2'sinin erkek olduğu görülmektedir. Meslekteki kıdemlere bakıldığında, %5,1'inin 5 yıldan az, % 19,1'inin 6-10 yıl arasında, %48,2'sinin 11-15 yıl ve % 13,6'sının 16 yıl ve üstünde çalışma süreleri olduğu anlaşılmaktadır. Araştırmaya katılanların %1,8'inin üst kademe yönetici, %15,5'inin orta kademe yönetici, %20'sinin ustabaşı ve formen gibi alt kademe yöneticisi ve %62,7'sinin ise yönetici olmayan çalışanlar olduğu görülmektedir.

Araştırma kapsamında yer alan çalışanların %53,6'sının evli ve 46,4'ünün bekâr olduğu anlaşılmaktadır.

B. Ölçüm Aracı

Soru formu dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde yöneticilerin liderlik davranışları ile ilgili maddelere, ikinci bölümde örgütsel yaratıcılık maddelerine, üçüncü bölümde işgören performansı maddelerine ve dördüncü bölümde de kontrol değişkenlerine ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Kontrol değişkenleri ve yöneticilerin liderlik davranışları bağımsız değişken, örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı da bağımlı değişken olarak dikkate alınmıştır. Soru formunun birinci, ikinci ve üçüncü bölümünde kullanılan değişkenlerin tümü, 1=Hiçbir zaman ve 5= Hemen hemen her zaman arasındaki 5'li Likert tipinde hazırlanan ölçeklerle ölçülmüştür.

Liderlik Davranışları: Yöneticilerin liderlik davranışlarını ölçmek amacıyla, Tsui ve diğerleri (2006:120) tarafından geliştirilen CEO Liderlik Davranışları Ölçüm Anketi ile Kabacoff (1998: 18-20) ve Yönetim Araştırma Grubu'nun Liderlik Etkinliği Analizi (LEA) çalışmasından yararlanılmıştır. Araştırmada, liderlik davranışları ile ilgili ölçek 31 sorudan oluşmaktadır. Söz konusu sorular dört gruptan oluşmaktadır. Çalışana odaklanan liderlik davranışı boyutunda 10 soru bulunmaktadır. Bu boyuttaki sorulardan birisi, "Yönetici, çalışanlar için yol gösterici ilkeler belirleyerek, onların çalışmalarını kolaylaştırır" şeklindedir. Vizyona odaklanan liderlik değişkeni 8 sorudan oluşmakta ve bu boyuta ilişkin sorulardan birisi "Yönetici, gelecekle ilgili öngörülerde bulunur ve buna göre planlama yapar" şeklinde olmaktadır. Bir diğer değişken olan riske odaklanan liderlik davranışı boyutunda ise 7 soru yer almakta, sorulardan birisi "Yönetici, yeni proje ve fikirleri destekler" dir. Kontrole odaklı liderlik davranışı boyutunda 6 soru bulunmaktadır. Bu değişkeni ölçmeye yönelik sorulardan birisi "Yönetici, faaliyet alanında ne olup bittiğini sürekli olarak kontrol eder" şeklindedir.

Örgütsel Yaratıcılık: Araştırmanın örgütsel yaratıcılık ölçeği Balay (2010: 41-78), Zhou ve George (2001: 682-696) ile Tang ve Chang (2010: 869-881)'in araştırmalarında yararlandıkları, güvenilirlik ve geçerliliği kanıtlanmış olan örgütsel yaratıcılık ölçeğinden yararlanılmıştır. Örgütsel yaratıcılık değişkenine ilişkin 22 soru sorulmuştur. Bu bölümdeki sorulardan birisi "Sıradanlığı aşarak özgün düşünceler üretmeye ve buluşlar yapmaya çalışırım" şeklindedir.

İşgören Performansı: Çalışanların performanslarını ölçmek amacıyla önce Kirkman ve Rosen (1999: 58-74), daha sonra, Sigler ve Pearson (2000: 27-52) tarafından yapılan çalışmalarda kullanılmış olan 4 maddelik İşgören Performans Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, Türkçeye Çöl (2008: 35-46) tarafından uyarlanmıştır. İşgören performans ölçeğinde yer alan sorulardan birisi "İş hedeflerime fazlasıyla ulaşıyorum" şeklindedir.

C. Analizler

1. Faktör ve Güvenilirlik analizleri

Araştırmada kullanılan ölçeğe ait faktör ve güvenilirlik analizleri sonuçları aşağıdaki Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo-1: Değişkenlere İlişkin Faktör Yükler

Çalışan Odaklı $\alpha = .76$	Vizyon Odaklı $\alpha = .74$	Risk Odaklı $\alpha = .77$	Kontrol Odaklı $\alpha = .81$	Örgütsel Yaratıcılık $\alpha = .80$	İşgören Performansı $\alpha = .73$
,798	,857	,770	,866	a-Bireysel Boyut	,876
,774	,830	,841	,800	,684	,825
,716	,826	,670	,718	,754	,780
,564	,797	,759	,841	,696	,817
,740	,652	,692	,838	b-Yönetimsel Boyut	
,665	,756	,896		,628	
,645				,709	
,789				,664	
,684				c-Toplumsal Boyut	
,789				,876	
				,759	
				,698	
				,895	

Anket içerisinde bulunan her bir sorunun beklenildiği şekilde ilgili faktörlere ayrılıp ayrılmadığını görmek amacıyla, SPSS 16.0 programı kullanılarak, keşifsel faktör analizleri gerçekleştirilmiştir. Faktör analizi Principal Component Analyses yöntemi ile yapılmış, rotasyon, Varimax Kaiser Normalizasyon yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Faktör yapılarının beklenildiği şekilde oluştuğu görüldükten sonra her bir faktörün güvenilirlik derecesi tespit edilmiştir. Liderlik davranışlarına ilişkin faktör analizi sonucu ortaya çıkan dört faktör “çalışan odaklı davranış, vizyon odaklı davranış, risk odaklı davranış ve kontrol odaklı davranıştır”. Bu dört faktörün toplam varyansı açıklama oranı %71dir. Ayrıca, faktörlerin Cronbach’s Alfa değerleri yüksek düzeyde olup 0,74 ile 0,81 arasındadır. Ölçeğin genel güvenilirliği ise, 0,85 olarak hesaplanmıştır. Örgütsel yaratıcılığa ilişkin soruların faktör analizine tabi tutulmasıyla üç faktörlü bir yapı oluşmuştur. Bu üç faktörün toplam varyansı açıklama oranı %59’dur. Örgütsel yaratıcılık ölçeğinin genel güvenilirlik katsayısı 0,80 olarak hesaplanmıştır. Araştırmada kullanılan işgören performansı ölçeğinde yer alan dört soru tek faktör altında toplanmıştır. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,73 olarak hesaplanmıştır.

2. Korelasyon Analizi

Uşak tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde yapılan araştırmada, liderlik davranışı boyutları, örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı değişkenlerinin ortalama değerleri Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo-2: Tüm Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma ve Pearson Korelasyonları

		Ort	Std.S p	İP	ÇO	VO	RO	KO	ÖY	LD
İP	1	4,05	,76	-	,627**	,784**	,603**	,593**	,685**	,722**
ÇO	2	3,67	,70	-	-	,722**	,760**	,660**	,732**	,874
VO	3	3,64	,66	-	-	-	,765**	,701**	,770**	,882**
RO	4	3,32	,69	-	-	-	-	,865**	,710**	,943**
KO	5	4,34	,52	-	-	-	-	-	,668**	,900**
ÖY	6	3,89	,61	-	-	-	-	-	-	,799**
LD	7	3,85	,62	-	-	-	-	-	-	-

** Korelasyon Katsayısı %1 düzeyinde anlamlıdır.
Tüm Değişkenler için Cronbach Alpha katsayısı: 0,91

İP: İşgören Performansı, ÇO: Çalışan Odaklı, VO: Vizyon Odaklı, RO: Risk odaklı, KO: Kontrol Odaklı, ÖY: Örgütsel Yaratıcılık, LD: Liderlik Davranışı

Araştırma bulgularının analiz edilmesiyle düzenlenen Tablo 2'deki korelasyon matrisinden görüldüğü gibi, liderlik davranışı boyutları ile örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı arasında % 1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde ilişkiler olduğu saptanmaktadır. Matris incelendiğinde, liderlik davranışı boyutlarından vizyona odaklı liderliğin araştırmanın bağımlı değişkenlerinden örgütsel yaratıcılıkla ilişkisinin daha güçlü olduğu ($r=,770$), kontrol odaklı liderlik davranışının örgütsel yaratıcılıkla olan ilişkisinin ($r=,668$), diğer boyutlarla örgütsel yaratıcılık arasındaki ilişkiye göre daha zayıf olduğu görülmektedir.

Matriste yer alan bulgulardan, liderlik davranışları, örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı arasında %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde ilişkiler olduğu saptanmaktadır. Bulgular değerlendirildiğinde liderlik davranışının, örgütsel yaratıcılık ($r=,799$) ve işgören performansı ile ($r=,722$) neredeyse aynı düzeyde pozitif bir ilişki içinde olduğu görülmektedir. Liderlik davranışına ilişkin boyutların işgören performansı ile ilişkileri değerlendirildiğinde, liderlik davranışının, çalışan odaklı, vizyon odaklı, risk odaklı ve kontrol odaklı boyutları ile işgören performansı arasında % 1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde ilişkiler olduğu görülmektedir. Liderlik davranışı boyutlarından vizyona odaklı liderlik davranışı, işgören performansı ile en güçlü ilişkiye sahip ($r=,784$) değişken olarak saptanmaktadır.

3. Regresyon Analizleri

Araştırmada ileri sürülen hipotezleri test etmek amacıyla beş farklı regresyon modeli oluşturulmuştur. Kurulan birinci ve ikinci regresyon modelleri liderlik davranışı boyutlarının örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı üzerindeki etkisini incelemekte ve H1, H2, H3, H4, H5, H6, H7 ve H8'i test etmektedir. Kurulan üçüncü regresyon modeli, liderlik davranışının işgören performansı üzerindeki etkisini araştırmakta ve H9'u test etmektedir. Dördüncü

regresyon modeli liderlik davranışının örgütsel yaratıcılık üzerindeki etkisini araştırmakta ve H10'u test etmektedir. Araştırmada kurulan beşinci regresyon modeli ise örgütsel yaratıcılığın işgören performansı üzerindeki etkisini araştırmakta ve H11'i test etmektedir.

Tablo 3'de liderlik davranışı boyutlarının, bağımlı değişken olan örgütsel yaratıcılık üzerindeki etkisine ilişkin regresyon analizlerine yönelik sonuçlar verilmiştir. Analizlerin bu aşamasındaki ilk modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($F=53,036$). Buna göre liderlik davranışına ilişkin boyutlardan vizyon odaklı liderlik davranışı örgütsel yaratıcılığı en çok etkileyen lider davranışıdır ($\beta=0,427$, $p<0,05$). Tablo 3'e göre örgütsel yaratıcılık üzerinde etkisi olan bir diğer faktör çalışana odaklanan lider davranışıdır ($\beta=0,315$, $p<0,05$). Liderlik davranışı boyutlarından risk odaklı davranış ile kontrol odaklı davranışın örgütsel yaratıcılık üzerinde istatistiksel olarak anlamlı herhangi bir etkisinin olmadığı Tablo 3'te görülmektedir. Bu durumda "H1: Çalışana odaklanan liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır" ve "H2: Vizyona odaklanan liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır" şeklindeki hipotezler kabul edilmektedir. Modelde test edilen diğer hipotezler olarak H3 ve H4'ün reddedildiği görülmektedir.

Tablo-3: Liderlik Davranışı Boyutlarının Örgütsel Yaratıcılık Üzerindeki Etkileri

Model 1		
	Bağımlı Değişken	
	Örgütsel Yaratıcılık	
Bağımsız Değişkenler	β	t
Çalışan Odaklı Davranış	,315	3,430*
Vizyon Odaklı Davranış	,427	4,576*
Risk Odaklı Davranış	,017	,130
Kontrol Odaklı Davranış	,146	1,292
F	53,036**	
R ²	0,669	
Düzeltilmiş R ²	0,656	
* Değer %5 düzeyinde anlamlıdır.		
** Değer %1 düzeyinde anlamlıdır.		

Tablo 4'de liderlik davranışı boyutlarının, modelin bağımlı değişkenini ifade eden işgören performansı üzerindeki etkisine ilişkin regresyon analizlerine ilişkin sonuçlar gösterilmiştir.

Tablo-4: Liderlik Davranışı Boyutlarının İşgören Performansı Üzerindeki Etkileri

Model 2		
	Bağımlı Değişken	
	İşgören Performansı	
Bağımsız Değişkenler	β	t
Çalışan Odaklı Davranış	,164	1,695
Vizyon Odaklı Davranış	,706	7,179*
Risk Odaklı Davranış	-,213	-,1,501
Kontrol Odaklı Davranış	,174	1,458
F	44,988*	
R ²	0,632	
Düzeltilmiş R ²	0,617	
* Değer %5 düzeyinde anlamlıdır. ** Değer %1 düzeyinde anlamlıdır.		

Araştırmanın bu ikinci modelinde elde edilen sonuçların istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir (F=44,988). Bu sonuçlara göre liderlik davranışına ilişkin boyutlardan işgören performansını etkileyen yalnızca vizyon odaklı liderlik davranışdır ($\beta=0,706$, $p<0,05$). Liderlik davranışı boyutlarından çalışan odaklı davranış, risk odaklı davranış ile kontrol odaklı davranışın işgören performansı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Bu durumda “H6: Vizyon odaklı liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır” şeklindeki hipotez kabul edilmiştir. Modelde test edilen diğer hipotezler olarak H5 ve H7 ve H8’in reddedildiği görülmektedir. Elde edilen sonuçlardan hareketle işgören performansının vizyon odaklı liderlikle birlikte daha da artacağı görülmektedir. İşletmelerde kişisel üretkenliğin temel göstergesi olan işgören performansının vizyoner liderlikle birlikte yüksek bir düzeyde gerçekleşeceği anlaşılmaktadır. Vizyoner lider, kişisel davranışıyla değişime öncülük eder. Bu liderler, diğer liderlik tarzlarından çok daha fazla bir şekilde kendi kişisel değer ve tercihlerini örgüte yansıtır. Vizyoner liderler, çalışanların kalbini ve aklını kazanırken, örgütü başarılı bir şekilde yeni mecralara taşır (Nwankwo ve Richardson, 1996: 44-47). Günümüzde örgütler için yaratıcı projelerle yeni çevrelerde rekabet etmenin oldukça önemli olduğu düşünüldüğünde, vizyoner liderliğin işgören performansını teşvik ederek amaçlanan başarıya ulaştıracağı söylenebilir.

Araştırmanın üçüncü modelinde, işgören performansındaki değişkenliğin liderlik davranışı değişkeni tarafından açıklama düzeyi çoklu regresyon testi ile analiz edilmiştir. Model 3’teki Regresyon analizi sonucu, R² 0,521 bulunmuştur. Buna göre liderlik davranışı değişkeni, işgören performansındaki değişkenliğin %52,1’ini anlamlı bir şekilde açıklamaktadır (F=117,670; $p < 0.005$). Model 3’ten elde edilen bu bulgulara göre, liderlik davranışının, işgören performansı üzerinde %5 anlamlılık seviyesinde ve pozitif yönde güçlü bir etkisinin olduğu anlaşılmaktadır ($\beta=0,722$, $p<0,05$). Bu sonuçla birlikte “H9: Liderlik davranışı ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır” şeklindeki hipotez kabul edilmiştir. İşletmelerde liderlik tarzının ve liderliğe ilişkin ortaya çıkan algılamaların işgören performansı üzerinde doğrudan bir etkisinin olduğunun saptandığı model 3’e göre, işletme yöneticilerinin liderlik davranışı sergilerken

işgörenleri motive eden, destekleyen ve geliştiren bir davranış içine girmeleri gerektiği anlaşılmaktadır.

Tablo-5: Liderlik Davranışının İşgören Performansı ve Örgütsel Yaratıcılık Üzerindeki Etkileri

Model 3		Model 4		
Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken		Bağımlı Değişken	
	İşgören Performansı		Örgütsel Yaratıcılık	
	β	t	β	t
Liderlik Davranışı	,722	10,848**	,799	13,815
F	117,670*		190,849*	
R ²	0,521		,639	
Düzeltilmiş R ²	0,517		,635	
Sig.:	0,000		0,000	

* Değer %5 düzeyinde anlamlıdır. ** Değer %1 düzeyinde anlamlıdır.

Araştırmanın dördüncü modelinde, örgütsel yaratıcılıktaki değişkenliğin liderlik davranışı değişkeni tarafından açıklama düzeyi çoklu regresyon testi ile analiz edilmiştir. Model 4'teki Regresyon analizi sonucu, R² 0,639 olarak bulunmuştur. Buna göre liderlik davranışı değişkeni, örgütsel yaratıcılıktaki değişkenliğin %63,9'unu anlamlı bir şekilde açıklamaktadır (F=190,839; p < 0.005). Bu bulgu bize liderliğin örgütsel yaratıcılık üzerinde %5 anlamlılık seviyesinde ve pozitif yönde bir etkisinin olduğunu göstermektedir ($\beta=0,799$, p<0,05). Model 3 ve model 4'e ilişkin sonuçlar karşılaştırıldığında, liderlik davranışının örgütsel yaratıcılık üzerindeki etkisinin işgören performansı üzerindeki etkisine göre daha fazla olduğu söylenebilir (işgören performansı: $\beta=0,722$, p<0,05, örgütsel yaratıcılık: $\beta=0,799$, p<0,05). Bu durumda "H10: Liderlik davranışı ve örgütsel yaratıcılık arasında pozitif bir ilişki vardır" şeklinde ifade edilen araştırma hipotezinin kabul edildiği görülmektedir.

Tablo 6: Örgütsel Yaratıcılığın İşgören Performansı Üzerindeki Etkisi

Model 5		
Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	
	İşgören Performansı	
	β	t
Örgütsel Yaratıcılık	,616	8,122**
R ² = ,379	Düzeltilmiş R ² = ,373	F = 65,967
		Sig.,000

* Değer %5 düzeyinde anlamlıdır. ** Değer %1 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6'da, işgören performansı boyutundaki değişkenliğin, örgütsel yaratıcılık değişkeni tarafından açıklama düzeyi çoklu regresyon testi ile analiz edilmiştir. Regresyon analizleri sonucu, R² 0,379 bulunmuştur. Örgütsel yaratıcılık, işgören performansı boyutundaki değişkenliğin %37,9'unu anlamlı bir şekilde açıklamaktadır (F=65,967; p < 0.001). Bu bulgu anlamlı bir etkiyi ifade etmektedir. Bu durumda "H11: Örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı arasında pozitif bir ilişki vardır" şeklinde ifade edilen araştırma hipotezi kabul edilmiştir.

V-SONUÇ VE TARTIŞMA

Liderlik davranışının örgütün amaçlarına ulaşmasında etkili olduğu düşüncesi giderek daha çok tartışılmaktadır. Liderlik davranışına olan ilginin artmasının en önemli nedenlerinden birisinin liderin sergilediği davranışların örgütün performansını etkilediğine ilişkin yaygın düşüncedir. Liderlik davranışının örgütteki işgörenlerin performansını etkileyerek örgütsel hedeflere ulaşılmasında özellikle etkili olduğu düşünülmektedir (Rowe vd., 2005: 197-219).

Oldham ve Cummings (1996: 607-634), işgörenlerin yaratıcılığının yöneticilerin onların his ve duygularını anlamaya dönük davranışlarıyla ilişkili olduğunu ortaya koymuş, Jaussi-Dionne (2003:475-498) değişimci liderlik tarzının örgütteki yaratıcı düşüncüyü etkilediğini belirlemiştir. Judge ve Piccolo (2004: 755-768), Meyer ve Heppard (2000: 98) ile diğer yazarlar, işgören performansını arttırmak amacıyla liderlik davranışının nasıl etkili şekilde kullanılabileceğini araştırmışlardır. Zhu ve arkadaşları (2005: 39-52) vizyoner liderliğin yeni örgütsel çevrede işgörenlerin daha çok sorumluluk almasında, örgütsel güven yaratılmasında, motivasyon düzeyinin yükselmesinde ve işgören performansının artmasında etkili olduğunu ortaya koymuştur (Zhu vd., 2005: 39-52). Bu araştırmada liderlik davranışının örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı üzerine yaptığı etkiler üzerine odaklanılmıştır. Araştırmada bağımsız değişkenler olarak çalışan odaklı liderlik davranışı, vizyon odaklı liderlik davranışı, risk odaklı liderlik davranışı ve kontrol odaklı liderlik davranışının, araştırmanın bağımlı değişkenlerini oluşturan örgütsel yaratıcılık ve işgören performansı üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırma sonuçları vizyon odaklı liderlik davranışının örgütsel yaratıcılık üzerinde çalışan odaklı liderlikten daha fazla etkisi olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla örgüt yaşantısının her düzeyinde yeni vizyonlar tasarlayarak bunu çalışanlarına aktarmada başarılı olan liderliğin örgütsel yaratıcılık faaliyetlerinde daha etkin olacağı anlaşılmaktadır. Araştırmada, vizyon odaklı liderlik davranışının işgören performansını etkileyen örgütlerdeki tek değişken olduğu da ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, Zhou ve George (2001:682-696) çalışmalarındaki görüşlerini de doğrular niteliktedir. Araştırmada ulaşılan bir diğer sonuç, genel anlamda liderlik davranışının ve dolayısıyla liderliğin, işgören performansını olumlu yönde etkilediğidir. Bu durum daha önce Avalio ve Bass (1995:199-218) ve Cooper (1997:31-38) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarıyla benzerlik taşımaktadır. Araştırmada elde edilen bir diğer sonuç ise liderlik davranışının örgütsel yaratıcılığı olumlu yönde etkilediği şeklindedir. Araştırmaya ilişkin bu sonuç literatürde şimdiye kadar yapılan Liden, Wayne ve Stilwell (1993: 662-674), Redmond ve arkadaşlarının (1993: 120-151) ve Oldham ve Cummings (1996: 607-634)'in ortaya koyduğu sonuçlarla uyumlu görülmektedir. Araştırmada, örgütsel yaratıcılık ile işgören performansı arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, çalışanların bireysel olarak örgüte yararlı olacak fikirler, ürünler, süreçler ve yeni ürünleri tasarlayabilmelerinin yani kendilerinden beklenen performans düzeylerine ulaşabilmelerinin onların yaratıcılıklarının sonucu olduğunu ortaya koyan Taggar (Taggar, 2002: 315-

330)'ın bulgularıyla benzerlik göstermektedir. Yine Zhou ve Shalley (2008: 165-188), örgütsel yaratıcılığın desteklendiği bir örgüt ortamıyla birlikte ortaya çıkan işgören performansının diğer örgütlerden farklı olduğunu kanıtlayarak, örgütsel yaratıcılığın işgören performansını pozitif yönde etkilediğini göstermişlerdir.

KAYNAKÇA

- AVCI, U. ve TOPALOĞLU, C. (2009), "Hiyerarşik Kademelere Göre Liderlik Davranışlarını Algılama Farklılıkları: Otel Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma", *KMU İİBF Dergisi*, 11(16): 1-21.
- AVOLIO, B.J. ve BASS, B.M. (1995), "Individualised Consideration Viewed At Multiple Levels Of Analysis: A Multi-Level Framework For Examining The Diffusion Of Transformational Leadership", *Leadership Quarterly*, 6: 199-218.
- BALAY, R. (2010), "The Organizational Creativity Perceptions of Academic Staff, Ankara University", *Journal of Faculty of Educational Sciences*, (43): 1, 41-78.
- BENLİGİRAY, S. (2004), *İnsan kaynakları yönetimi*, Eskişehir Anadolu Üniversitesi.
- BHARADWAJ, S. ve MENON, A. (2000), "Making Innovation Happen in Organizations: Individual Creativity Mechanism, Organizational Creativity Mechanism or Both?", *Journal of Product Innovation Management*, 17:424-434.
- BLACK J. S. ve LYMAN, W. P. (2000). *Management, Meeting New Challenges*, Prentice Hall, New Jersey.
- CENGİZ, Ekrem, ACUNER, T., BAKI, B. (2006), "Liderlerin Sahip Oldukları Duygusal Zekanın Örgütsel Yaratıcılık Üzerine Etkileri: Bir Model Önerisi", *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1): 421-434.
- CHANG, W ve CHIANG, Z. H. (2007), A Study on How to Elevating Organizational Creativity of Design Organization, International Association of Societies of Design Research, The Hong Kong Polytechnic University.
- COOPER, R.K. (1997), "Applying Emotional Intelligence In The Workplace", *Training and Development*, 51(12):31-38.
- CUMMINGS, L.L. ve SCHWAB, D.P. (1973), *Performance in Organisations: Determinants And Appraisal*, Glenview: Scott, Foresman and Company.
- ÇEKMECELİOĞLU, H. (2005), "Örgüt İkliminin İş Tatmini Ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma", *C.B.Ü. İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 6(2): 23-39.
- ÇÖL, G. (2008), "Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1): 35-46.
- DOĞAN, S. (2007), *Vizyoner Liderlik*, Kare Yayınları, 2. Baskı, İstanbul.
- EINSTEINE, P. ve HWANG, K. P. (2007), *An Appraisal for Determinants of Organizational Creativity and Impacts on Innovative Behavior*, Proceedings of the 13th Asia Pacific Management Conference, Melbourne, Australia, 1041-1055.
- EFİL, İ. (1996), *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayınları, Bursa.
- EREN, E. (2001), *Yönetim ve Organizasyon (Çağdaş ve Küresel Yaklaşımlar)*, Gen. 5. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- EREN, E. (2007), *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- FORD, C., VE GIOIA, D. (2000), "Factors Influencing Creativity in The Domain Of Managerial Decision Making", *Journal Of Management*, 26(4):705-732.
- GOLEMAN, D., BOYATZIS, R. ve MCKEE, A. (2002), *Realizing The Power of Emotional Intelligence*, Harvard Business School Pres, Boston, Massachusetts.
- GROVES, K.S. (2006). "Leader Emotional Expressivity Visionary Leadership and Organisational Change", *Leadership and Organization Development Journal*, 27(7):563-580.
- HELLRIEGEL D. ve SLOCUM, J. W. (1992). *Management*, Addison Wesley Publishing Company, New York.

- JAUSSI, K.S., DIONNE, S.D. (2003), "Leading For Creativity: The Role Of Unconventional Leadership Behavior", *The Leadership Quarterly*, 14:475-498.
- JUDGE, T.A. ve PICCOLO, R.F. (2004), "Transformational & Transactional Leadership: A Meta-Analytic Test Of Their Relative Validity", *Journal of Applied Psychology*, 89(5):755-768.
- JUNG, D.I., CHOW, C., WU, A. (2003), "The Role of Transformational Leadership in Enhancing Organizational Innovation: Hypothese and Some Preliminary Finding", *The Leadership Quarterly*, 14(4-5):525-544.
- KABACOFF, R. (1998), *Gender Differences In organizational Leadership: A Large Sample Study*, MRG, Portland, USA.
- KIRKMAN, B.L. ve ROSEN, B. (1999), "Beyond Self-Management: Antecedents And Consequences Of Team Empowerment", *Academy of Management Journal*, 42(1): 58-74.
- LIDEN, R. C., WAYNE, S. J. ve STILWELL, D. (1993), "A Longitudinal Study on the Early Development of Leader-Member Exchanges", *Journal of Applied Psychology* 78: 662-674.
- MADJAR, N., OLDHAM, G. R., ve PRATT, M. G. (2002), There's No Place Like Home?: The Contributions Of Work And Nonwork Creativity Support To Employees' Creative Performance, *Academy of Management Journal*, 45: 757-767.
- MEYER, G.D. and HEPPARD, K.A. (2000), *Entrepreneurial Strategies: The Dominant Logic of Entrepreneurship*, New York, NY: Irwin University Books.
- NWANKWO, S. ve RICHARDSON, B. (1996), Quality Management Through Visionary Leadership, *Managing Service Quality*, Volume 6, Number 4, 44-47.
- NYSTROM P.C., RAMAMURTHY K., WILSON A.L. (2002), "Organizational Context, Climate and Innovativeness: Adoption of Imaging Technology", *Journal of Engineering and Technology Management*, 19: 221-247.
- OLDHAM, G.R, CUMMINGS A. (1996), "Employee Creativity: Personal and Contextual Factors at Work", *Academy of Management Journal*, 39(3): 607-634.
- REDMOND MR, MUMFORD MD. ve TEACH R. (1993), "Putting Creativity To Work: Effects Of Leader Behavior On Subordinate Creativity", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 55:120-151.
- ROWE, W.G., CANNELLA JR., A.A., RANKIN, D. ve GORMAN, D. (2005), "Leader Succession & Organizational Performance: Integrating The Common-Sense, Ritual Scapegoating and Vicious-Circle Succession Theories", *The leadership Quarterly*, 16(2):197-219.
- SARUHAN, S. C. ve Yıldız, M. L. (2009), Çağdaş Yönetim Bilimi, Beta Basım A.Ş., İstanbul.
- SIGLER, T.H., PEARSON, C. M. (2000), "Creating An Empowering Culture: Examining The Relationship Between Organizational Culture And Perceptions Of Empowerment", *Journal of Quality Management*, 5:27-52.
- SIKANDER, W. (2010), Impact of Leadership Styles on Employee's Performance and Their Health In SME Sector, Superior University, Master Thesis MBA, Unpublication, 99: 20-34.
- TAGGAR, S. (2002), "Individual Creativity and Group Ability to Utilize Individual Creative Resources: A Multilevel Model", *Academy of Management Journal*, 45: 315-330.
- TANG, YUNG-TAI ve CHANG, C-H. (2010), "Impact Of Role Ambiguity And Role Conflict On Employee Creativity", *African Journal of Business Management*, Vol. 4(6):869-881.
- TSUI, A.S., ZHAN, Z., WANG, H., XIN, K.R. ve WU, J.B. (2006), "Unpacking The Relationship Between CEO Leadership Behavior And Organizational Culture", *The Leadership Quarterly*, 17:113-137.
- TURUNÇ, Ömer (2010), "Organizasyonlarda Kontrol Algılamalarının Örgütsel Özdeşleşme Ve İş Performansına Etkisi", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1): 251-269.
- ZHOU J, GEORGE, JM. (2001), "When Job Dissatisfaction Leads To Creativity: Encouraging The Expression Of Voice", *Academy of Management Review*, 44: 682-696.
- ZHOU, J., ve SHALLEY, C. E. (2008), *Expanding the Scope and Impact of Organizational Creativity Research*, New York: Lawrence Erlbaum Associates, Taylor & Francis Group.
- ZHU, W., CHEW, I., ve SPANGLER, W. (2005), "CEO Transformational Leadership and Organizational Outcomes: The Mediating Role Of Human-Capital-Enhancing Human Resource Management", *The Leadership Quarterly*, 16: 39-52

Çocuklu Ailelerin Otel İşletmesi Seçiminde Etkili Olan Faktörler: Afyonkarahisar’da Bir Uygulama

Yrd. Doç. Dr. Oktay EMİR

AKÜ, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik YO, Konaklama İşletmeciliği Blm., AFYONKARAHİSAR

Dr. Asuman PEKYAMAN

AKÜ, Afyon MYO, Ağırhama Hizmetleri Bölümü, AFYONKARAHİSAR

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, 5-6 yaş grubu çocuk sahibi ailelerin tatil yapacakları oteli seçmelerinde etkili olan faktörleri belirlemek, bu faktörler arasında çocukların etkisini ortaya çıkarmak ve çocuklu ailelerin kalacakları otel ile ilgili aradıkları kriterleri ortaya koyarak turizm işletmelerinin pazarlama faaliyetlerine katkıda bulunmaktır. Araştırmada, 5-6 yaş çocuklu ailelerin otel işletmeleri seçiminde etkili olan faktörlerin belirlenmesine yönelik ailelerin görüşlerinin alınmasında anket tekniğinden yararlanılmıştır. Afyonkarahisar ilindeki 14 okul küme olarak ele alınmış olup her bir okuldaki çocukların ebeveynlerinden (anne veya baba) bir tanesinin doldurması için 50’şer anket olmak üzere toplam 700 anket dağıtılmış, 514 adet anket geçerli bulunarak değerlendirilmeye alınmıştır. Sonuçlar Varyans Analizi, t-testi ve Duncan testi ile değerlendirilmiştir.

Araştırmada elde edilen sonuçlara göre çocuklu ailelerin otel işletmesi seçiminde güvenlik, odalarda çocuk yatağının ve çocuklara uygun dolapların bulunması, restoranda çocuk menülerinin olması, hijyene önem verilmesi, çocuk havuzunun olması ve merdivenlerde korkuluk bulunması en çok önem verdikleri konulardır. Literatürde, çocukların aile satın alma kararlarındaki etkisi ile ilgili pek çok çalışma özellikle yeni yetişen (12-16 yaş) çocuklar üzerinde yoğunlaşırken, 12 yaşın altındaki çocukların bu süreçteki etkisi yeterince araştırılmamıştır. Bu çalışma 5-6 yaş çocukların tatil yeri seçiminde etkili olan unsurları ve çocuklu ailelerin otel işletmesi seçiminde aradıkları kriterleri belirlemesi bakımından önemsenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çocuklu aileler, Otel işletmesi seçim kriterleri, Çocukların etkisi

JEL Sınıflaması: L83, M31, D19

Important Factors for Families with Children in Hotel Establishment Selection: An Application in Afyonkarahisar

ABSTRACT

The aim of this study is to define the factors influential in hotel selection for families with children in 5-6 age group, to find out the influence of children among these factors and to contribute to the marketing activities of tourism establishments by setting out the criterion for families with children about the hotels they are going to accommodate. Questionnaire technique was used in order to find out the influential factors for families with children in 5-6 age group for hotel selection. 14 schools in Afyonkarahisar province were taken as a cluster and 50 surveys for each school were handed over to be filled by either the father or mother of the children and from the total 700 questionnaires 514 were found valid to be evaluated. The results were evaluated with Variance Analysis, T-test and Duncan test.

According to the results gained from the results of the study, security, the availability of child bed and closets suitable for children, the availability of child menus at restaurants, the importance given to hygiene, the availability of pools for children and the availability of banisters near staircases are important topics for families with children in hotel selection. In literature, while there are many studies about purchase decisions of families with children focusing on 12-16 age

group, the influence of children below the age of 12 in this process has not been studied sufficiently. This study carries importance since it aims to define the influential factors for families with children in 5-6 age group on holiday destination selection and their criterion in hotel establishment selection.

Key Words: Families with children, Hotel establishment selection criterion, influence of children

JEL Classification: L83, M31, D19

GİRİŞ

Tüketici davranışlarının daha iyi anlaşılması, aile satın alma kararlarının teorik olarak araştırılmasıyla mümkündür (Qualls, 1987: 264). Aile satın alma kararları, son yıllarda üzerinde önemle durulan bir araştırma alanı haline gelmiştir (Szybillo ve Sosanie, 1977; Filiatrault ve Ritchie, 1980; Darley ve Lim, 1986; Wang vd., 2004; Ekasasi, 2005; Thomson vd., 2007). Ailelerin satın alma kararlarının özellikle turizm ve seyahat endüstrisinde giderek daha önemli hale gelmesi, ürün ve hizmetlerin ailelerin gereksinimlerine uygun hale getirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Günümüzün yoğun rekabet ortamında konaklama işletmelerinin, turistlerin istek ve ihtiyaçlarını belirlemeleri ve bu istek ve ihtiyaçlara en uygun şekilde hizmet verebilmeleri gerekmektedir. Bir turist kişilik, yaşam biçimi, algılama, yaş, cinsiyet, gelir, medeni durum, aile yapısı, kültür vb. faktörlerin etkisiyle tatil kararını vermektedir. Çocuklu aileler tatil planları yaparken, gidecekleri konaklama işletmelerinin hem kendileri hem de çocukları için uygun tatil yeri ve konaklama işletmesi olması için çaba göstermektedirler.

Bir turistin tek başına seyahatlerdeki konaklama işletmesi tercihi ile ailesiyle beraber seyahatlerindeki tercihleri birbirinden farklı olmaktadır. Turizm sektörünün en önemli tüketici gruplarından biri de çocuklu ailelerdir. Çocuklu aileler, diğer ailelerden, gençlerden ve bekârlardan daha farklı istek ve beklentilere sahiptir. Tatilde kendi istek ve ihtiyaçlarından çok çocuklarının istek ve ihtiyaçları önemlidir. Çocuklu aileler daha fazla eşya, daha büyük bir bütçe ve sorumluluk ile tatile çıkar. Ayrıca çocuklar gittikleri yerde yabancılik hissedebilir, orada sunulan yemekleri yemek istemeyebilirler. Çocuk menüsünün olması, çocukların rahat edebileceği, oyun oynayabilecekleri alanların bulunması, gerekli güvenlik önlemlerinin alınmış olması gibi faktörler onlarla tatil yapmayı daha rahat hale getirebilir.

Bu bağlamda araştırmada çocuklu ailelerin konaklama işletmelerinde aradıkları kriterler ve tercih ettikleri hizmetler araştırılmış ve 5-6 yaş grubu çocuk sahibi ailelerin bu konudaki görüşleri anketler çerçevesinde değerlendirilmiştir.

I. TATİL YERİ SEÇİMİ VE AİLE

Turizm hizmetleri ve pazarlamasını iyi yapabilmek için, turizm araçları ve üreticilerinin; tüketicilerin karar vermelerini sağlayan motive edici faktörleri anlamaları gerekir. Bir tatilci gideceği yeri, oranın olanakları, kendisine “iyi bir tatil” için uygun ve yeterli görüldüğü için seçer. Bu davranışa *tüketici davranışı* denir (Erdoğan, 1996: 74). Bir tüketici olarak turist, kişilik, yaşam biçimi,

algılama, güdülenme, öğrenme, tutum gibi psikolojik; yaş, cinsiyet, gelir, meslek, eğitim durumu ve aile büyüklüğü gibi demografik; aile, danışma grubu, sosyal sınıf ve kültür gibi sosyo-kültürel faktörlerin etkisiyle karar vermektedir.

Turistin karar vermesi kendine özgü bir yapı taşır. İlk olarak turistik etkinliklere katılma uzun dönemde planlanır ve finansal bakımdan bir tasarrufu gerektirir. İkinci olarak, turizmin bir hizmet ürünü olmasından dolayı, elle tutulan bir getiriden söz etmek olanaksızdır. Tüketici, seyahat ve tatil için yapacağı yatırım sonucu ekonomik getiri yerine genel anlamda tatmin sağlamaktadır (Odabaşı, 1988: 81). Tatil ya da seyahat kararları bireyden ve birey dışındaki birçok faktörden etkilenir (Bir, 1999: 5). Turistik satın alma davranışında tatil yeri, ulaşım, konaklama, aktiviteler, bütçe, rezervasyon gibi bir dizi alt karar söz konusudur (Tablo 1)

Tablo 1. Tatil Seçiminde Karar Verme Aşamaları

Aşama	Olaylar ve Kararlar	Etki ve Düşünceler
Tatil ihtiyacı	Algılanan tatil arzusu Tatil ihtiyacı değerlendirilmesi Bilgi toplama ve değerlendirme	Genel tatil motivasyonu Tatil zamanı Süresi
Bilgi toplama	Seyahat broşürlerinin ve reklamlarının incelenmesi Arkadaşlara ve seyahat acentelerine danışma	Geçmiş tatil deneyimleri Tatil yeri iletişimlerine maruz kalma Tatil reklamları ve promosyonları, Arkadaş ve acentelerden öğütler, öneriler
Karar	Tatil yeri, ulaşım türü, zaman bütçe, araçlar, alınacak turistik hizmetlere karar verme	Algılanan imaj, turistik Varış yeri promosyonları Önceki deneyim, potansiyel varış yeri imajı, araçlar
Seyahate hazırlık	Yer kesinleştirme, ödeme Donanım	Servis öğütleri, seyahat acenteleri banka, kredi kartı, sağlık.

Kaynak: Yılmaz, 2007: 10.

İnsanlar küçük yaştan itibaren davranışlarını aileden aldıkları özelliklerle şekillendirirler. Bazı ailelerde söz konusu özelliklerin bir sonucu olarak satın almaya karar veren kişiler ile satın alan kişiler ayrı olabilir (Lebe, 2006: 32).

Satın alma kararı, alternatifler arasından birisini tercih etmek olduğuna göre, satın alma kararında kimlerin etkili olduğunun ve kararın nasıl verildiğinin pazarlama yöneticileri tarafından bilinmesi gerekmektedir. Türk toplumunda ailece seyahat daha yoğun olduğundan, aile karar alma biçimleri Türk turizmde yönlendirici olmaktadır (Hacıoğlu, 1989: 22). Arap ülkelerinde ise, satın alma kararlarını çoğunlukla erkekler vermektedir. Avrupa ülkelerinde ise kadın ve erkekler arasındaki ilişkiler daha demokratik olduğu için birçok mal ve hizmet için satın alma kararlarını kadın ve erkek birlikte veya rol bölüşümü içinde bağımsız olarak vermektedirler (Karafakıoğlu, 1990: 25).

Ailenin turistik satın alma kararlarında kocanın egemen olduğu konular içerisinde; tatil yeri ve konaklama tesisi türünün seçimi vardır. Aile üyeleri, tatile gidip-gitmeme ve tatilde ne kadar harcama yapılacağı konularında ise genellikle ortak karar vermektedirler. Tatilin içerikleri olarak adlandırılacak diğer karar

alanlarında da aile bireylerinin ortak etkileri söz konusu olmaktadır (Odabaşı, 1996: 87). Örneğin, çekirdek ailenin küçüklüğü onların daha hareketli olmasını sağlayarak turizm hareketlerine katılmasını kolaylaştırır. En fazla iki çocuğu olan ya da çocuksuz ailelerin yolculuk yapmasının kolaylaşması yanında, ailede kişi başına düşen gelir de artmakta, bu durum turizme harcanabilecek paranın yükselmesine neden olmaktadır. Böylece modern endüstri toplumunda gezi eğilimi artmaktadır (Doğan, 2004: 42). Çekirdek aileler daha çok açık hava aktivitelerini içeren balık tutma, kamp, tekne gezisi gibi faaliyetleri, temalı park gezilerini, bowling gibi sportif aktiviteleri içeren aile tatillerini tercih ederler (Aslan, 2009: 160).

II. AİLELERİN KONAKLAMA İŞLETMESİ SEÇİMİNDE ÇOCUKLARIN ROLÜ

Ailenin yapısı, sosyo-ekonomik düzeyi, annenin çalışma durumu, çocukların cinsiyetleri, ailedeki çocuk sayısı, çocuğun kardeşleri arasındaki sırası, ebeveynlerin yaşları ve eğitim düzeyleri, anne ve babaların çocuklarına karşı tutumlarını ve çocuğun kişisel gelişimini etkileyici etmenler olarak değerlendirilmektedir (Işın, 2001: 16). Yapılan bir çalışmaya göre (Kuzgun, 1973), demokratik anne-baba, çocuğun ilgi ve ihtiyaçlarına karşı duyarlı olan, çocuğu birtakım kararlar almaya teşvik eden, çocuğun görüşlerine değer veren, dilsel alışveriş olanağı sağlayan bir tutum sergileyen aile tipi olarak tanımlanmıştır (Işın, 2001: 17). Çocukluk dönemi boyunca bir çocuk, ailesiyle birlikte dinlenir, eğlenir ve tatil yapar. Ailesinin bu zamanları nasıl değerlendirdiğini aktif olarak gözlemleyerek öğrenir. Çocuklar böylece tatil türlerini ve amaçlarını öğrenirler. Çocukluklarında yaşadıkları bu deneyimler, çocukların yaşam boyu tatil tercihlerini etkiler (Kelly, 1982: 172)

Ailelerin; kültür, alt kültür, sosyal sınıf, referans grupları, sosyal etkileşim gibi özellikleri satın alma kararlarını etkilemektedir. Ailelerin satın alma kararlarını etkileyen en önemli değişkenlerden birisi de şüphesiz çocuklardır (Ekasasi, 2005: 28). Çocukların, aile satın alma kararlarındaki etkisi ile ilgili pek çok çalışma özellikle yeni yetişen (12–16 yaş) çocuklar üzerinde yoğunlaşırken, 12 yaşın altındaki çocukların bu süreçteki etkisi yeterince araştırılmamıştır (Roedder-John, 1999: 205).

Çocuklar satın alma kararlarında doğrudan ya da dolaylı olarak önemli bir etkiye sahiptir ve giderek artan bilgi ile daha önce olmadığı kadar deneyimli tüketicilerdir. Yapılan bir çalışmada; ailelerin tatil kararlarında çocukların etkisi araştırılmış ve çocukların ailelerin karar almalarında her zaman olmasa da dolaylı olarak veya çoğu zaman da doğrudan etkili oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Çocukların aile satın alma kararlarındaki doğrudan etkileri arasında belirli bir markanın tercih edilmesi ya da alışveriş için belirli bir mağazanın seçilmesi yönündeki baskıları gösterilebilir. Satın alma esnasında ailelerin çocuklarının tercihlerini önemsemeleri, çocukların satın alma kararlarındaki dolaylı etkilerindedir (Aktaran: Ekasasi, 2005: 31). Bu etki ailelerin onların karar alma sürecine katılmalarını istemelerinden kaynaklanmaktadır. Bu durum onların

idealleriyle yetişmesi ile bağlantılı olabilir. Örneğin, Alman ve Danimarkalı ailelerin idealleri bağımsız ve özerk çocuklar yetiştirmektir (Gram, 2007: 26). Bu durumda çocuklarının karar alma sürecine katılmalarını isterler. Çocuklu ailelerin çocuklarının isteklerine uygun tatilleri tercih etme oranlarının arttığı görülmüştür. Örneğin, Avusturyalı aileler çocukları için ABD temalı parkları veya Asya-Pasifik Bölgesinde yumuşak macera deneyimlerini tercih etmektedirler (Travel Weekly, 2006: 18)

Shoham ve Dalakas (2003) yapılan araştırmalara göre ailenin kullanacağı araçtan, çıkılacak tatile kadar birçok ürün türü ile ilgili satın alma kararlarının anne, baba ve çocuklar arasında birlikte alındığını ancak çocukların satın alımlarında muhtemelen daha etkili olacakları ürünler bulunduğunu belirtmişlerdir. Bu ürünler ailelerin boş vakitlerini değerlendirme aktiviteleri (seyahat, yemek, tatil... vb) gibi genellikle çocukların da birincil kullanıcı olduğu dolayısı ile çocukları diğer ürünlere nazaran daha çok ilgilendiren ürünlerdir. Shoham ve Dalakas (2003)'ün yaptıkları araştırma sonuçları da daha eski tarihli çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre araştırmaya dâhil edilen ürün türlerinin tamamında (otomobil, TV, tatil, ev aletleri, mobilya, kahvaltılık gevrek) çocuklar, anne ve babalarından daha az etkili bulunmuştur. Ancak tatil ve kahvaltılık gevrek satın alma kararına etki etme seviyeleri diğer ürünlere nazaran daha yüksektir (Aygün, 2006: 18). Wang vd., (2004: 143)'nin yaptığı araştırmaya göre de, ailenin seyahat ve tatil kararlarında ebeveynlerin mi, çocukların mı etkili olduğu araştırılmıştır. Tatil kararlarında özellikle zaman, yer, konfor ve aktivitelerde çocukların seçim rolü büyüktür. Tatillerde bazı kararlar çocuk baskın olarak adlandırılabilir.

Ailece tatile çıkan grupların özel ihtiyaçları olabilir (Çocuklar için eğlence alanları, ev hayvanlarının getirilmesine izin verilen konaklama tesisleri gibi). Birçok otel, belli yaşın altındaki çocukların aileleriyle aynı odada kalması durumunda ilave ücret almaz. Ulaşımında ve tur fiyatlarında çocuklara özel indirimler uygulanır (Şimşek, 2008: 33).

Birçok aile çocuklarının ihtiyaçlarına göre tatil kararı verir. Bu ihtiyaçlar çocukların yaşlarına göre değişir (Swarbrooke ve Horner, 1999: 147):

- Bebekler: Burada tatil kararını vermede etkili olan ihtiyaçlar, öncelikle bebeklerin güvenliği ve rahatıdır. Ücretsiz bebek yemekleri gibi bebelere özel hizmetler sunan havayolları ve oteller tercih edilirken, düşük hijyen standartlarına sahip ülkelerden ve otel işletmelerinden kaçınılmaktadır.

- 2-5 yaş arası küçük çocuklar: Çocuklar sıkılabileceğinden dolayı kısa mesafedeki destinasyonlar öncelikli olarak tercih edilebilir. Güvenlik için çocuğun balkon ve yüzme havuzunun yanı sıra tehlikeli yerlere gitmemesini sağlayacak biri otelden temin edilebilir. Ayrıca çocuk menüleri, oyuncaklar, çocuk bakıcıları tercih edilen unsurlar arasındadır.

- İlkokul çağı çocukları (5-12 yaş): Bu yaşlardaki çocuklar genelde yaşlılarıyla birlikte oyun alanları veya yüzme havuzu gibi yerlerde oynamak isterler. Bu yaş grubuna özgün animasyon gösterileri, rekreasyon olanakları onların daha mutlu bir tatil geçirmelerine yardımcı olacaktır.

- 13-18 yaş arası gençler: Gittikçe artan bağımsız ve eğlenceli yetişkin aktivitelerine katılmak isterler.

Konaklama işletmeleri, aile kümesinin yapısını, büyüklüğünü, ailede hangi üyelerin satın alma kararında egemen olduğunu ve aile yaşam dönemlerini iyi bildikleri takdirde işletmelerine olan talebi arttırabilirler. Örneğin, bekârların, yeni evlilerin, çocuksuz evlilerin ya da çocukları evlenip yuvadan ayrılan çiftlerin konaklama işletmesi seçimlerinde daha özgür oldukları ve tatillerinde daha fazla para harcadıkları görülmektedir. Çocukları küçük olan ailelerde ise tatil yerinin ve konaklama tesisinin seçiminde kadının karar verme olasılığının daha fazla olduğu görülmektedir (Belber, 2007: 84).

Özet olarak ailelerin ve çocukların tatilden beklentileri birkaç unsur altında toplanabilir. Ebeveynlerin amacı rahatlama, çocukların amacı ise oyun ve aktivitelerdir (Gram, 2005: 5). Çocukların yaşlarına göre değişen ihtiyaçları ve istekleri hem tatil yeri hem de otel işletmesi tercihinde belirleyicidir. Bu bilgiler, çocuklu aileleri hedef alan turizm pazarlamacıları için hem ürün kararlarında hem de tutundurma stratejilerinin belirlenmesinde büyük bir avantaj sağlayacaktır.

III. ÇOCUKLU AİLELER İÇİN HİZMET VEREN KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN TAŞIMASI GEREKEN ÖZELLİKLER

Bekâr ve tek başına seyahat eden bir kişi, kullanacağı ulaşım aracı ve konaklayacağı tesis konusunda çok fazla seçici davranmazken; çocuklu bir aile seyahat esnasında geceleyeceği konaklama işletmesi hakkında daha seçici davranmak durumundadır. Ayrıca ailelerin sahip olduğu çocuk sayısı ve yaşları da seçim kriterlerini fiyat, güvenlik, rahatlık vb. konularda etkileyecektir.

Türkiye’de ETS tur tarafından çocuk/aile oteli unvanına sahip oteller belirlenmiştir ve bu belirleme ailelere uygulanan anketler değerlendirilerek ortaya konmuştur. Bu bağlamda çocuk dostu aile otellerinin taşıması gereken kriterler, otellerde ebeveyn odasından bir kapıyla çocuk odasına çabuk geçiş imkânı veren aile odaları, çocuklar için küçük boyutlarda tasarlanmış özel havuzlar, kaydıraklı ve aquaparklı geniş alanlar, bebek bakıcılığı hizmeti, her yaş grubuna ayrı ayrı hizmet veren mini kulüplerin bulunması, lunaparklar, özel yemek alternatifleri, bebek ve çocuk büfeleri, çocuklara özel menüler, gün içinde özel ikramlar (dondurma, mısır vs), çocuklar için yapılan özel animasyon gösterileri, uyuma odaları, yüz boyama, el işleri, tişört boyama, mini voleybol, boccia ve bowling gibi tüm gün süren eğlence aktivitelerini kapsamaktadır (Hürriyet gazetesi, 2010).

Yılmaz (2007: 35)’a göre aileler için hizmet veren otellerin taşıması gereken özellikler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Aile Oteli Ölçütleri

İşletme felsefesi	Ebeveynler ve çocuk bakıcıları arasındaki arz dengesinin sağlanması
	Çalışanlarla aileler arasında ayırım yapılmaması, onların beklentilerinin bilinmesi ve çocuklarla iyi iletişim kurulması
	Çocuk bakıcılığı ve animasyonun ücretsiz olması otel işletmelerinin felsefesidir.
İşletmenin bulunduğu yer	İşletmenin kolay ulaşılabilir, ancak trafikten uzak, güvenli bir alanda (trafiğin ötesinde, serbest dolaşım alanı olanakları) olması
	Alışveriş merkezlerine yakın olması
	Doğal güzelliklere yakın olması gereklidir
Otelin ön kısmı	Park alanlarının olması
	Ağaçlık ve çimlerin olması (üzerine basılabilir olanlardan)
	Çocuk oyun alanlarının bulunması (görme ve duyma mesafesinde, evden maksimum 200 m. uzaklıkta),
	Top oynama olanaklarının olması
	Yürüyüş tempoları ve zemin hakkında bilgilendirmelerin bulunması gereklidir.
Bahçe	Çocukları teşvik edecek şekilde şekillendirilmesi (heykeller, figürler gibi),
	Yapay tepelikler, üzeri gölgelikli oturma alanları, güneş şemsiyelerinin olması,
	Zehirli veya dikenli bitkilerin bulunmaması gereklidir.
Binanın Cephesi	Davetkâr, içten, aydınlık ve renkli olması tercih edilir.
Giriş bölümü	Çocuk giriş Bölümü köselerinin olması, Ayrıca çocuk check-in bölümlerinin (çocuk boyunda) bulunması beklenmektedir
Odaların donanımı	Odaların büyük olması
	Çocuk yatağı bulunan ve yatak odalarının (bağlantı kapılı iki ayrı oda) ayrı olduğu odalar (aile odaları) aileler için uygundur.
Bebek ekstraları	Odalarda bebek için alt değiştirme üniteleri, kovası ve küvetinin bulundurulması,
	Odalarda ısıtma amaçlı tencere ve cezvelerin bulundurulması
	Biberon veya kavanoz ısıtıcısının bulundurulması
	Biberon veya kavanozlar için dezenfekte aletinin bulundurulması,
	Kıralanabilen bebek arabaları, pusetler veya kanguruların bulundurulması
Odalarda çocuk güvenliği için bebefon bulundurulması gereklidir.	
Çocuk ekstraları	Hava değişimine göre oyun olanaklarının sağlanması
	Otelde pek çok oyunun olduğu bölüm ve/veya kütüphanenin bulunması,
	Gece aydınlatma olanağının olması
	Çamaşır yıkama servisinin bulunması
	Tüm odalarda karartma (perde) olanağının sağlanması
	Odalarda çocuk boyunda gardırop ve havlu askılarının olması gereklidir.
Güvenlik	Prizler çocuklar için güvenlik kilidinin olması
	Çocuklara yönelik oyun gereçlerinin bulundurulması,
	Küçük çocuklar için güvenlik açısından merdiven korkuluklarının çocuk boyunda olması
	Çocukları yönlendirici uyarı levhalarının (örneğin, trafik ışıkları, renkli hayvan figürleri) bulunması
	Kapıların dışarı doğru açılması
	Mobilyaların çocukların boylarına uygun olarak tasarlanması,
	Balkon ve teras kapılarının kilitlenebilir olması
	Bardak ve pencere camlarının kırılmayan maddeden yapılması,
	Çocukların sürekli gözlenmesi,
Eczane ve sağlık hizmetinin bulundurulması gereklidir.	

Banyo	Lavaboların önünde tabure bulunması,
	Banyolarda çocuk küvetinin olması,
	Banyolarda termometre bulundurulması
	Muslukların kolay açılır/kapanır olması (Yer kazanma amaçlı) duvara monte edilen alt değiştirme ünitelerinin bulundurulması gereklidir
Sigara içilmeyen alanlar	Çok kalabalık olmayan, ücretsiz içecek olanağı olan ve sigara içilmeyen alanların olması gereklidir
Çocuklara yönelik düzenlenmiş koridorlar (figürler, semboller)	Asansörlerde çocuklara yönelik hizmet elemanlarının (asansör düğmelerinin çocuk boyunda olması) görev yapması gereklidir.
Ayrı bir televizyon odası	Çocuk programlarının izlenebilmesi, (çocuk sineması vb) Sigara içilmeyen bir alanda bulunan televizyon odaları olmalıdır.
Çocukların yalnızca bir büyük eşliğinde girebilecekleri kapalı sistem yüzme havuzu	Havuzda yüzme simidi ve benzeri gereçlerin bulundurulması
	Çocuk oyun alanının olması, Çocuk havuzunun olması gereklidir (Bazı otellerde bebek havuzu da yer almaktadır)
Oyun alanları	Çocuk basına yaklaşık üç metre kare olarak ayarlanmış, pedagoglarca desteklenen, zararlı madde katkısı olmayan, temiz ve sosyal sorumluluk bilincinde hazırlanmış oyuncakların bulunduğu oyun alanlarının olması gereklidir (Çocuklar için atıklarınca vb. oyunların bulunduğu mini lunapark, çocuk sineması, çocuk diskosu, T-shirt boyama, piknik, vb)
Yıkama üniteleri	24 saat açık yıkama hizmetinin sunulması
	Çamaşır kurutma olanaklarının olması gereklidir.
Kütüphane	Çocuk ve gençlik edebiyatına yönelik kitapların (okuyamayan küçük çocuklar için dinleme kasetlerinin) bulunması gereklidir.
Restoran	Çocuk menüleri, çocuk porsiyonları, çocuklara uygun çatal-kaşıklar, çocuk masa ve sandaleyleleri
	Çocuklu aileler için ayrı restoran bölümü 24 saat açık mutfak

Kaynak: Yılmaz, 2007: 54.

Turizm yazarı Mark Hodson (2007) yaptığı araştırmalar sonucunda en iyi aile dostu otelleri, fiyat/hizmet kalitesi ile çocuklara sundukları aile dostu hizmet ve ürünlerini dikkate alarak belirlemiştir. Bu oteller arasında Fethiye'de bulunan *Lykia World* otel de yer almaktadır. Çocuklar için oyun alanları, havuz ve kumsal oluşturulan ve 24 saat yeme-içme hizmeti verilen bu otelde, steril şişelerde aileler çocuklarına sıcak süt alabilme imkanı bulabilmektedir. Aileler 6 aylık veya 3 yaşındaki çocukların danışmanı bulunan çocuk kulübüne dokuz saat ücretsiz olarak bırakabilmektedir. *The Almyra* (G. Kıbrıs) otelde resepsiyonda çocuklara hemen taze sıkılmış meyve suyu ikram edilmektedir. Çocuk kulübünde havalandırma sisteminin bulunduğu işletmede, çocuklar için ayrı tasarlanmış havlu ve terlikler bulunmakta, ayrıca çocuklar uyumadan önce resepsiyonu arayıp ücretsiz olarak kurabiye ve süt isteyebilmektedirler.

Portekiz Pini Cliffs'de çocuklar için golf sahası, kaya tırmanışı, voleybol sahası, bisiklet alanları mevcut olmakla birlikte çocuk giysileri de otel işletmesi tarafından ücretsiz olarak yıkanmaktadır. *Algarve-Vila Vita Parc* özellikle 4-12 yaş grubu çocukların eğlenebileceği bir işletme olup, oyun alanı, futbol, t-shirt

boyama, sihir gösterileri, pijama partisi, moda mankenliği, doğa yürüyüşleri, yunus ve fok gösterilerinin de sunulduğu bir işletmedir.

Turizmde çocuk faktörü son on yılda daha da önemli hale gelmiş ve böylece otel işletmeleri de çocuklu ailelere yönelik ek hizmetler üretmeye başlamışlardır. Çocuk dostu veya aile oteli unvanlarını alabilmek için de otellerin “çocuk kulübü, çocuk havuzu, çocuk menüsü” gibi bazı kriterleri yerine getirmeleri gerekmektedir. Günümüzde çok sayıda aile artık çocuklarının daha mutlu olacağı tesisleri tercih etmektedir.

IV. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı 5-6 yaş çocuk sahibi ailelerin otel işletmesi tercihinde hangi faktörlerin hangi düzeyde etkili olduğunu belirleyebilmektir. Bu bağlamda, ailelerin otel seçimine yönelik karar sürecinde çocuklarının ihtiyaçlarını, isteklerini ve rahat tatil geçirmesini sağlayacak aktivitelere hangi düzeyde önem verdikleri tespit edilebilecektir.

Çalışmanın amacının gerçekleştirilerek turizm sektöründe hizmet veren otel işletmelerinin çocuklu ailelere yönelik verdikleri hizmetlerin yeterliliğine/yetersizliğine ilişkin aile görüşlerinin ortaya konulması, gerek literatür gerekse ilgili kurum, kuruluş ve kişiler açısından önemli görülmektedir.

V. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Araştırmada 5-6 yaş çocuklu ailelerin otel işletmeleri seçiminde etkili olan faktörlerin belirlenmesine yönelik ailelerin görüşlerinin alınması amacıyla anket tekniğinden yararlanılmıştır. Kullanılan anket daha önce konuyla ilgili yapılmış araştırmalar (Lee ve Collins, 1999; Swarbrooke ve Horner, 1999; Gram, 2007; Yılmaz, 2007) taranmak suretiyle oluşturulmuştur. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıların bazı demografik ve seyahat özelliklerini belirlemeye yönelik 10 soru, ikinci bölümde ise ailelerin otel işletmesi tercihinde etkili olan; işletmenin konumu, işletmenin fiziksel yapısı ve donanımı, genel konaklama hizmetleri, yiyecek-içecek hizmetleri, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik boyutlarını kapsayan 43 ifade yer almaktadır. Anketin ikinci bölümünde yer alan 43 ifade beşli Likert tipi ölçek ile derecelendirilmiştir. Bu doğrultuda ankette çocuklu ailelerden, otel işletmesi tercihinde etkili olan hizmetlere ilişkin önem düzeylerini “hiç önemli değil”=1 ve “tamamen önemli”=5 arasında değerlendirmeleri istenmiştir. Anketin gerek içerik gerekse anlaşılabilirlik açısından uygunluğu, uzman görüşü alınarak ve ön uygulama yapılarak kontrol edilmiştir. Ayrıca, ankete ilişkin faktör ve güvenilirlik analizleri de gerçekleştirilmiştir.

Afyonkarahisar il merkezinde okul öncesi eğitim almakta olan (5-6 yaş grubu) çocuklu aileler bu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. İlgili kaynaklardan (Afyonkarahisar Milli Eğitim Müdürlüğü; 2010) elde edilen verilere göre Afyonkarahisar il merkezinde toplam 2541 5-6 yaş grubu çocuk okul öncesi eğitime kayıtlıdır.

Araştırmadaki zaman, maliyet ve yardımcı araştırmacı gibi hususlar dikkate alınarak, evrenin tamamı yerine örneklem alınma yoluna gidilmiş ve küme örnekleme yöntemi (Ural ve Kılıç, 2005: 35) ile 14 okul küme olarak ele alınmış olup her bir okuldaki çocukların ebeveynlerinden (anne veya baba) bir tanesinin doldurması için 50'şer anket olmak üzere toplam 700 anket dağıtılmıştır. Dağıtılan anketlerden 546 anket geri dönmüş olup bazı eksik ve hatalı kodlamadan dolayı toplam 514 anket geçerli kabul edilerek değerlendirmeye alınmıştır.

Araştırmada elde edilen verilerin çözümlenmesinde; katılımcıların bazı demografik ve seyahat özelliklerinin belirlenmesi için yüzde ve frekans dağılımları alınmıştır. Bunun yanında, ailelerin otel işletmesi tercihinde etkili olan faktörlerin önem derecesini belirlemeye yönelik ölçeğe ilişkin faktör analizi yapılmış ve her bir faktöre ilişkin faktör yükleri ve güvenilirlik katsayıları (Cronbach's Alpha) belirlenmiştir. Diğer taraftan, faktörlere ilişkin ortalama puanların parametrik test koşullarını (normal dağılım, varyansların homojenliği, her gruptaki örneklem büyüklüğü vb.) sağlamasından (Sümbüloğlu ve Sümbüloğlu, 2002: 62; Ural ve Kılıç, 2005: 57) dolayı faktörler arasında önemli bir farklılık olup olmadığı ilişkili ölçümler için "Varyans Analizi" ile test edilmiş ve ikili ölçümler arasındaki farkın anlamlılığı için "Bonferroni" testinden yararlanılmıştır.

Ailelerin otel işletmelerini tercihinde etkili olan faktörler ile bazı demografik ve seyahat özelliklerine ilişkin görüşlerinin karşılaştırılmasında ise (iki grup için) bağımsız örneklemler için t-test (independent samples t test) ve (üç ve daha fazla grup için) tek faktörlü varyans analizi (one way anova) uygulanmıştır. Varyans analizi sonucunda farklılık bulunan grupların ikili karşılaştırılmasında çoklu karşılaştırma testlerinden Duncan testi kullanılmıştır.

VI. BULGULAR ve TARTIŞMA

Tablo 3'de ankete cevap veren ailelerin bazı demografik ve seyahat özelliklerine göre dağılımları verilmektedir. Buna göre katılımcıların %43.8'i erkek, %56.2'si kadın olup, genelde 28-34 (%46.3) ve 35-42 (%34.3) yaş grubu aralığındadır. Katılımcıların %44.8'i kamu görevlisi, %25.3'ü özel sektör ve %29.9'u diğer (ev hanımı, işsiz vb.) meslek grubunda yer aldığını belirtmiştir.

Anketi cevaplayan ailelerin tatile çıktıklarında ortalama bir otelde konaklama sürelerine bakıldığında, genelde 4-7 gün konaklayanlar (%46.8) çoğunlukta olup büyük bir çoğunluğu (%62.3) dinlenme amacıyla seyahat ettiklerini belirtmişlerdir. Ailelerin çoğunluğunun (%81.7) geliri 2500 TL'nin altında olup, yüksek öğrenim düzeyinde eğitim alanların oranı (%46.8), ilköğretim ve orta öğretim düzeyinde eğitim alanların yaklaşık iki katıdır. Ankete katılan ailelerin büyük bir çoğunluğu (%66.2) tatile genelde yılda bir kez çıktıklarını ve konaklama şekli olarak genelde her şey dâhil (%35.4) ve/veya tam (%22.6) pansiyonu diğer pansiyon türlerine göre daha fazla tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Ailelerin tatile çıkarken kullandıkları bilgi kaynakları arasında

medya ve internet ilk sırayı (%46.1) oluştururken bu grubu tanıdık tavsiyeleri (%34.47) izlemektedir.

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular (n=514)

Değişkenler	Gruplar	f	%	Değişkenler	Gruplar	f	%
Cinsiyet	Erkek	246	43.8	Gelir	2500 TL ve altı	459	81.7
	Kadın	316	56.2		2501 TL ve üzeri	103	18.3
Yaş Grubu	20-27	91	16.2	Eğitim Düzeyi	İlköğretim	136	24.2
	28-34	260	46.3		Ortaöğretim	163	29.0
	35-42	193	34.3		Yüksek öğretim	263	46.8
	43 yaş ve üzeri	18	3.2		Yılda bir kez	372	66.2
Meslek	Kamu Görevlisi	252	44.8	Tatile Çıkma Sıklığı	Yılda iki kez	138	24.6
	Özel sektör	142	25.3		Yılda üç kez ve daha fazla	52	9.3
	Diğer (Ev Hanımı, İşsiz vb.)	168	29.9		Oda+Kahvaltı	64	11.4
Ortalama Kalış Süresi	1-3 gün	124	22.1	Tercih Edilen pansiyon Türü	Yarım Pansiyon	78	13.9
	4-7 gün	263	46.8		Tam Pansiyon	127	22.6
	8-11 gün	121	21.5		Herşey Dâhil	199	35.4
	12 gün ve üzeri	54	9.6		Ultra Herşey Dâhil	94	16.7
Seyahat	Eğlence	106	18.9	Aracı Kuruluş/Bilgi Kaynaklar	Seyahat Acentesi	93	16.5
	Dinlenme	350	62.3		Medya ve internet	259	46.1
	Diğer (Kültür, Spor, doğa, akraba ziyareti vb)	106	18.9		Tavsiye	195	34.7
					Diğer (münferit, önceki deneyim, katalog, afiş vb.)	15	2.7

Tablo 4'te ankete katılan 5-6 yaş çocuklu ailelerin konaklama işletmesi tercihinde etkili olan faktörlere ilişkin görüşlerinin faktör yükleri, güvenilirlik düzeyleri ve her bir yargıya ait aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir. Gerçekleştirilen teyit edici (confirmatory) faktör analizine ilişkin Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett's testi sonucunda elde edilen değerler (KMO=.865; $p=.000$) örneklem yeterliliğini ve faktör analizinin uygulanabilirliğini ortaya koymaktadır. Buna göre, ölçekte yer alan maddelerin toplam varyansın %82'sini açıklayan altı faktör altında toplandığı ve maddelere ait faktör yüklerinin .458 ile .675 arasında değiştiği tespit edilmiştir. Belirlenen altı faktöre (işletmenin konumu, işletmenin fiziksel yapısı ve donanımı, genel konaklama hizmetleri, yiyecek-icecek hizmetleri, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik) ilişkin güvenilirlik düzeyleri ise sırasıyla; .713, .724, .752, .709, .825 ve .778 olarak hesaplanmıştır (Tablo 4). Güvenirlik katsayılarının tamamının .70'in üzerinde olması, araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilir olduğu şeklinde değerlendirilebilir (Özdamar, 1999: 522; Akgül ve Çevik, 2003; Sekaran, 2003).

Tablo 4'deki bulgulara göre, 5-6 yaş çocuklu ailelerin konaklama işletmesi tercihinde etkili olan her bir boyuta (faktöre) ait aritmetik ortalamalar arasındaki fark önemli bulunmuştur ($p<.05$). Her bir boyuta ilişkin aritmetik ortalamalardan anlaşılacağı üzere çocuklu ailelerin, otel işletmesi tercihinde

güvenlik ($\bar{x}=4.47$) en fazla düzeyde önemsenen boyut olurken, işletmenin konumu ($\bar{x}=4.15$) en az düzeyde önemsenen boyut olmuştur.

Tablo 4. Otel İşletmesi Tercihinde Etkili Olan Faktörlere İlişkin Betimsel İstatistikler

Faktörler	Maddeler	Faktör Yükleri	Cronbach's Alpha	Maddeler		Faktörler		
				\bar{X}	s.s.	\bar{X}	s.s.	P
İşletmenin Konumu	Konaklama işletmesine ulaşım kolaylığı	.504	.713	4.02	1.06	4.15a	.52	
	Konaklama işletmesinin güvenli-emniyetli bir yerde olması	.540		4.44	.82			
	Konaklama işletmesinin şehir merkezine yakın olması	.556		4.04	1.00			
	Konaklama işletmesinin eğlence merkez(lerine) yakın olması	.675		4.03	1.14			
	Konaklama işletmesinin bulunduğu yerin iklim yapısı	.428		4.19	.80			
	Konaklama işletmesinin turizm çekiciliklerine yakın olması	.548		4.19	.81			
	Konaklama işletmesinin sağlık merkez(lerine) yakın olması	.534		4.12	1.00			
İşletmenin Fiziksel Yapısı ve Donanımı	Çocuk yatağı ve çocuk kullanımına uygun dolap(ların) olması	.591	.724	4.44	.74	4.30b	.41	.000*
	Çocuklu aileler için aile odalarının bulunması	.564		4.44	.75			
	Odalardaki aydınlatmanın yeterli olması	.512		4.12	.89			
	Odaların çocuklar için ferah ve uygun olması	.580		4.39	.70			
	Mini barlarda çocuklara yönelik ürünlerin bulunması	.528		4.05	1.01			
	Odalarda sıvrisinek kovucu mum, cam telinin olması	.591		4.31	.90			
	Odaların ses-gürültü geçirmemesi	.621		4.42	.76			
	Çamaşır yıkama-kurutma olanlığının olması	.521		4.23	.90			
	Genel alanlarda çocuklara uygun tuvalet-duş olması	.581		4.29	.82			
Genel Konaklama Hizmetleri	Otele giriş-kayıt işlemlerinin hızlı bir şekilde yapılması	.518	.752	4.31	.76	4.41c	.38	
	Personelin güler yüzlü olması	.511		4.36	.78			
	Şikâyetlerin-önerilerin değerlendirilmesi	.605		4.54	.60			
	Yöre ve otel ile ilgili açıklayıcı bilgiler verilmesi	.562		4.40	.67			
	Müşteri isteklerinin hemen yerine getirilmesi	.559		4.42	.73			
	Fiyatlarda çocuk indiriminin olması	.576		4.47	.68			
	Otel hizmetlerinde hijyen koşullara önem verilmesi	.480		4.57	.64			
	Otelde çocuk bakıcılığı hizmetinin bulunması	.652		4.23	.92			
	Çocuk eğitimi almış personelin bulunması	.622		4.39	.76			
Yiyecek-İçecek Hizmetleri	Yiyeceklerin açık büfede sunulması	.596	.709	4.21	.82	4.24ab	.53	
	Çocuk menülerinin olması	.587		4.44	.68			
	Çocuk menü kartlarının olması	.580		4.23	.79			
	Çocuklar için özel masa ve sandalyeli restoranın olması	.605		4.13	.83			

	Restoranda çocuklara uygun kırılmayan yemek takımlarının olması	.631		4.18	.82		
Animasyon ve Spor Aktiviteleri	Çocuk kulübünün olması	.586	.825	4.14	.91	4.32b	.49
	Çocuk kulübünün açık alanda olması	.550		4.24	.80		
	Çocuklara uygun hobi alanlarının olması	.532		4.37	.76		
	Çocuklara uygun eğlence aktivitelerinin olması	.592		4.29	.83		
	Çocuk havuzunun olması	.553		4.52	.67		
	Su kaydıracağının olması	.572		4.27	.78		
	Çocuklara uygun spor aktivitelerinin olması	.579		4.46	.69		
Güvenlik	Odalarda elektrik prizlerinin kapaklı ve yüksekte olması	.458	.778	4.52	.66	4.47c	.42
	Çocuklar için güvenli oyun alanlarının olması	.594		4.45	.68		
	Merdivenlerde çocuklara uygun korkulukların olması	.622		4.54	.62		
	Otelde sağlık personelinin hizmet vermesi	.549		4.43	.67		
	Havuz etrafının kaymayan alan olması	.654		4.43	.76		
	Oto park yerinin güvenli olması	.653		4.44	.65		

* $p < .001$ ^{a,b,c}Farklı harfleri içeren faktör ortalamaları arasındaki fark önemlidir.

Turistlerin bir bölgeyi ziyaret etme kararını verirken öncelikli olarak dikkat ettiği konuların başında güvenlik gelmektedir. Bir bölgenin çeşitli yönlerden güvenli olup olmaması turist talebini doğrudan etkilemektedir (Seçilmiş ve Ünlüönen, 2009: 69). Çocukların sağlığı, rahat ve huzurlu bir tatil geçirebilmeleri; otelin güvenli bir yerde olması, gerekli güvenlik önlemlerini almasıyla mümkün olacaktır. Aileler tatil yeri ve otel işletmesini seçerken genellikle güvenlik konusunda da araştırma yapmaktadırlar. Özellikle, çocukları 2–5 yaş arasında olan aileler; güvenlik konusuna ve havuz ya da balkon kenarlarında koruma olup olmadığına dikkat edeceklerdir (Swarbrooke ve Horner, 2004, 147).

Altı faktör altında toplanan ölçüğe ait maddelerin aritmetik ortalamaları incelendiğinde, gerek her bir faktöre gerekse her faktördeki ilgili ifadelerle ilişkin ortalamaları 4'ün üzerindedir. Çocuklu ailelerin otel işletmesi tercihinde işletmenin konumu boyutuna (faktörüne) ilişkin “işletmenin güvenli-emniyetli bir yerde olması” maddesinin en yüksek ($\bar{x}=4.44$), “konaklama işletmesine ulaşım kolaylığı” maddesinin ise en düşük ($\bar{x}=4.02$) önem düzeyine sahip olduğu tespit edilmiştir. Koyunoğlu (2003: 23)'na göre turistler için konaklayacakları tesislerin güvenliği ya da hizmet kalitesi yalnız başına bir anlam ifade etmez. Turistler gittiği bölgenin eğlence yerlerinde, alışveriş mekânlarında, gezdiği tarihi alanlarda, kısacası bulunduğu tüm alanlarda kendini rahat ve güvende hissetmek ister.

İşletmenin fiziksel yapısı ve donanımı boyutunda “aileler tarafından, çocuk yatağı ve çocukların kullanımına uygun dolapların olması” ($\bar{x}=4.44$), “çocuklu aileler için aile odalarının bulunması” ($\bar{x}=4.44$) maddeleri aileler tarafından en yüksek düzeyde önemsenen hususlar olmuştur. Buna karşın “mini barlarda çocuklara yönelik ürünlerin bulunması” ($\bar{x}=4.05$) aileler tarafından en düşük öneme sahip olduğu belirlenmiştir.

Genel konaklama hizmetleri boyutunda aileler tarafından en yüksek düzeyde önem verilen konu “otel hizmetlerindeki hijyen koşulları” ($\bar{x}=4.57$) olurken, en düşük önem düzeyine “otelde çocuk bakıcılığı hizmetlerinin verilmesi” ($\bar{x}=4.23$) olmuştur. Otel işletmelerinde hijyen, çocukların sağlığı ile doğrudan ilişkili olduğu için aileler açısından önemsenmesi beklenen bir durumdur.

Sağlık ve hijyen konusu uluslararası turizm pazarında ürün satışında önemli bir rekabet unsuru olarak yer almaktadır. Sağlık ve hijyen konularında güven vermeyen bölgeler, ülkelerin turizm otoriteleri, seyahat acentaları ve tur operatörleri tarafından gidilmesi riskli bölgeler olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle tur operatörleri ve seyahat acentaları sağlık güvenliği olmayan bölgelere pazarlama kataloglarında yer vermemektedirler (Koyunoğlu, 2003: 20).

Otel işletmelerinde çocuk bakıcılığı hizmetlerinin verilmesi hususunun diğer konulara göre daha az önemsenmesi; Türk toplumunun toplumcu kültür yapısı, çocukların aileye bağımlılık duygusu ve anne-babaların çocuklarıyla bizzat ilgilenmek istemeleri ile açıklanabilir.

Toplumcu kültürlerdeki fertlerin, aile üyeleriyle ve arkadaşlarıyla bir arada yapılan faaliyetlerden hoşlandıkları; ferdiyetçi kültürden, fertlerin ise yalnız yapılan faaliyetlerden hoşlandıkları sonucuna varılmıştır (Gannon ve Newman, 2002: 37).

Yiyecek-içecek hizmetleri boyutunda çocuklu aileler tarafından “çocuk menülerinin olması en yüksek düzeyde önemsenirken” ($\bar{x}=4.44$), “çocuklar için özel masa ve sandalyeli restoranın olması” ($\bar{x}=4.13$) en az önemsenen konu olmuştur. Çocuklar tatilde yemek konusunda sıkıntı yaratabilir, iştahları kaçabilir, menüde yer alan yemekler onların damak tadına uymayabilir (baharatlı, acılı vb.). Çocuk menülerinin bulunduğu oteller bu konuda hem ailelerin hem de çocukların sıkıntısını giderecektir. Menü ile ilgili olarak, uygun fiyatlar, çocuklara yönelik özel menüler, sunulan yiyecek çeşidi, işletmenin bilinen bir zincire üye olması, menülerin hızla müşterilere ulaştırılması, temizlik (hijyen), iyi bir atmosfer, menü kompozisyonundaki uyum kişilerin yemek yeme seçimini etkileyen faktörlerdir (Koçbek, 2005: 13).

Animasyon ve spor aktiviteleri boyutunda ailelerin otel işletmesi tercihinde “çocuk kulübünün olması” ($\bar{x}=4.14$) olması en az düzeyde, “çocuk havuzunun olması” ($\bar{x}=4.52$) ise en fazla düzeyde önemsenmiştir. Ailelerin güvenlik boyutunda en fazla düzeyde önemsedikleri madde “merdivenlerde çocuklara uygun korkulukların bulunması” ($\bar{x}=4.54$) olurken, “otelde sağlık personelinin hizmet vermesi” ($\bar{x}=4.43$), “havuz etrafının kaymayan alan olması” ($\bar{x}=4.43$) aileler tarafından en az düzeyde önemsenen maddeler olmuştur (Tablo 4). Tatilde ailelerin beklentilerinden biri de çocukların havuza girmesi, vücudunun güneş görmesi, bütün kış biriken enerjilerini suda atabilmeleridir. Bazı işletmeler hem bebek hem de çocuklar için özel havuzlar bulundurmakta, ayrıca çocuklar için yüzme kursu olanağı da sağlamaktadır. Bu sayede çocuk hem eğlenceli vakit geçirebilecek, hem de yeni bir aktiviteye katılarak daha da sosyalleşecektir.

Özellikle 5–6 yaş grubu çocuklar en hareketli yaş grubudur. Bu yaş döneminde çocukların denge gelişimi sağlanmış olur ve zıplamak, hızlı koşmak, sürekli hareket halinde olmak çok hoşlarına gider (<http://www.webanne.com>). Çocuklar, merdivenlerden koşarak inme, aşağıya doğru sarkma gibi hareketlerde bulunabilirler. Bu nedenle merdivenlerde korkuluk bulunması önemli bir konudur.

Tablo 5’de araştırmaya katılan okul öncesi eğitim alan (5–6 yaş grubu) çocuklu ailelerin, otel işletmesi tercihinine ilişkin görüşlerinin bazı demografik ve seyahat özelliklerine göre karşılaştırılması yer almaktadır. Buna göre işletmenin fiziksel yapısı ve donanımı, genel konaklama hizmetleri, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik boyutlarının önem düzeyine ilişkin çocuklu ailelerin görüşleri cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermezken ($p>.05$); işletmenin konumu ve yiyecek-içecek hizmetleri boyutlarındaki farklılıklar cinsiyete göre anlamlı bulunmuştur ($p<.05$). Bu doğrultuda hem işletmenin konumu hem de yiyecek-içecek hizmetlerinin kadınlar (anneler) tarafından otel işletmesi tercihinde erkelere (babalar) göre daha çok önemsendiği tespit edilmiştir. Kadınların konaklama tesisinin nitelikleri konusunda erkeklere oranla daha fazla beklenti içinde oldukları söylenebilir (Belber, 2007: 79).

Otel işletmesi tercihinine ilişkin, işletmenin fiziksel yapısı ve donanımı, genel konaklama hizmetleri, yiyecek-içecek hizmetleri boyutlarının önem düzeyi ailelerin görüşleri, yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık göstermezken ($p>.05$); işletmenin konumu, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik boyutlarındaki farklılık önemli bulunmuştur ($p<.05$). Buna göre, işletmenin konumu, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik konusunu 43 ve üzeri yaş grubunda olan ebeveynlerin diğer yaş gruplarına göre daha az önemsendiği saptanmıştır (Tablo 5).

Müşterilerin tatil tercihleri, bölge seçimleri, otel seçimleri ve eğlence tercihleri yaş dönemleri ile yakından ilgilidir. Otel işletmelerinde müşterilerin yaşamları boyunca bulunduğu yaş dilimleri arasında farklı beklenti ve memnuniyet davranışları sergilediği görülmektedir. Örneğin genç yaştaki müşteri grubu turizm çeşidi olarak eğlenceye yönelik turistik ortamları seçerken, yaşlı gruptakilerin daha sakin ortamları tercih ettikleri görülmektedir. Otel işletmelerinde müşterilerin konaklama, yeme-içme ve eğlenceye ilişkin zevklerinin genellikle müşterilerin yaşlarına bağlı olarak oluştuğu söylenebilir (Emir, 2007: 96–97).

Araştırmada çıkan sonuca göre, 43 ve üzeri yaş grubu hareketli aktivitelerden çok dinlenmeye yönelik bir tatil hayal etmektedir. Buna bağlı olarak spor aktiviteleri, animasyon, işletmenin konumu daha genç yaş grubuna göre daha az önemsenmektedir. Daha genç olan katılımcılar, spor yapma, animasyon faaliyetlerine katılma, işletmenin bulunduğu destinasyonda geziler yapma vb. aktivitelere daha çok ilgi gösterebilirler. Bu sebeple hem işletmenin konumu ve aktiviteler hem de güvenlik daha önemli bir boyut kazanmaktadır.

Tablo 5. Ailelerin Otel İşletmesi Tercihine İlişkin Görüşlerinin Bazı Demografik ve Seyahat Özelliklerine Göre Karşılaştırılması

Değişkenler	Gruplar	İşletmenin Konumu	İşletmenin Fiziksel Yapısı ve Donanımı	Genel Konaklama Hizmetleri	Yiyecek-İçecek Hizmetleri	Animasyon ve Spor Aktiviteleri	Güvenlik
Cinsiyet	Erkek (Baba)	4.08	4.29	4.38	4.18	4.29	4.44
	Kadın (Anne)	4.19	4.30	4.42	4.27	4.34	4.48
	p	**	.787	.250	*	.256	.195
Yaş Grubu	20-27	4.19a	4.28	4.38	4.19	4.23a	4.42a
	28-34	4.20a	4.31	4.40	4.24	4.34a	4.49a
	35-42	4.09a	4.28	4.42	4.24	4.36a	4.48a
	43 yaş ve üzeri	3.66b	4.23	4.41	4.20	4.05b	4.23b
	p	***	.823	.899	.860	**	*
Meslek	Kamu Görevlisi	4.11	4.30	4.41	4.29a	4.37a	4.51a
	Özel sektör	4.11	4.29	4.39	4.12b	4.23b	4.40b
	Diğer (Ev Hanımı, işsiz vb.)	4.22	4.29	4.41	4.24ab	4.32ab	4.44ab
	p	.084	.928	.912	**	*	*
Gelir	2500 TL ve altı	4.17	4.31	4.41	4.22	4.32	4.47
	2501 TL ve üzeri	4.02	4.22	4.40	4.28	4.33	4.44
	p	**	*	.997	.331	.770	.621
Eğitim	İlköğretim	4.21a	4.29	4.38	4.22	4.26	4.43
	Ortaöğretim	4.18a	4.34	4.42	4.23	4.33	4.47
	Yüksek öğretim	4.09b	4.27	4.41	4.24	4.34	4.48
	p	*	.198	.701	.955	.279	.544
Tatile çıkma sıklığı	Yılda bir kez	4.17a	4.31	4.42	4.27a	4.33	4.50a
	Yılda iki kez	4.11ab	4.27	4.38	4.16b	4.30	4.41ab
	Yılda üç kez ve üzeri	4.01b	4.26	4.33	4.17b	4.29	4.36b
	p	*	.546	.176	*	.823	*
Pansiyon Durumu	Oda+Kahvaltı	3.95a	4.24	4.34a	4.22	4.31	4.38a
	Yarım Pansiyon	4.19b	4.27	4.35a	4.16	4.21	4.44a
	Tam Pansiyon	4.23b	4.25	4.38a	4.26	4.33	4.49ab
	Her şey Dâhil	4.13b	4.31	4.43ab	4.20	4.32	4.44a
	Ultra Herşey Dâhil	4.13b	4.37	4.48b	4.34	4.40	4.55b
	p	*	.212	*	.179	.171	*
Konakladığı gün sayısı	1-3 gün	4.20a	4.28	4.35	4.28a	4.35	4.52
	4-7 gün	4.16a	4.33	4.43	4.25a	4.34	4.48
	8-11 gün	4.01b	4.24	4.42	4.12b	4.24	4.40
	12 gün ve üzeri	4.22a	4.26	4.38	4.30a	4.33	4.40
	p	**	.210	.187	*	.290	.083
Aracı Kuruluş/ Bilgi Kaynakları	Seyahat Acentesi	4.08	4.25a	4.46a	4.22	4.36	4.45a
	Medya ve internet	4.15	4.28a	4.36a	4.20	4.31	4.50a
	Diğer (münferit, önceki deneyim, katalog, afiş vb.)	4.34	4.60b	4.47b	4.50	4.52	4.70b
	Tavsiye	4.15	4.31a	4.43ab	4.26	4.30	4.41a
p	.345	*	*	.163	.312	*	
Seyahat amacı	Eğlence	4.25a	4.36	4.45	4.32a	4.37	4.64a
	Dinlenme	4.08b	4.27	4.39	4.18b	4.30	4.45b
	Diğer (Kültür, spor, vb)	4.23a	4.30	4.42	4.31a	4.32	4.34c
	p	**	.183	.262	*	.481	***

* $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$

^{a,b,c}Farklı harfleri içeren faktör ortalamaları arasındaki fark

önemlidir

Ayrıca, yaş arttıkça turizm isteğinin de azaldığı görülmektedir. Gençler yorucu gezilere daha fazla katılmakta, daha uzak tatil yörelerine gitmekte ve

yaşam biçimleri değişik ülkelere daha fazla ilgi göstermektedirler (Rızaoğlu, 2003: 139–140).

Otel işletmesi tercihinde işletmenin konumu, fiziksel yapısı ve donanımı, genel konaklama hizmetleri boyutlarının önem düzeyi ailelerin mesleklerine göre anlamlı bir farklılık göstermezken ($p>.05$); yiyecek-içecek hizmetleri, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik boyutlarındaki farklılıklar ailelerin mesleklerine göre anlamlı bulunmuştur ($p<.05$). Bu bağlamda yiyecek-içecek hizmetleri, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik boyutlarındaki hizmetlerin kamu görevi yapan anne veya baba tarafından en yüksek düzeyde önemsendiği görülmüştür (Tablo 5). Turizm davranışları büyük ölçüde çalışma koşullarına bağlıdır. Örneğin, ekonomik koşullardaki değişimler turizm davranışını önemli ölçüde etkilemektedir. Ayrıca, gezi zamanı ve gezi biçimleri de, çalışma koşullarından etkilenmekte, mesleklere ve gelire göre değişen turizm davranışları ortaya çıkmaktadır (Şimşek, 2008: 30).

Ayrıca, kamu çalışanlarının diğer kesim çalışanlarına göre spor vb. aktivitelere katılmak için zamanı daha azdır. Ayrıca tatil zamanları yıl içerisinde sadece belirli dönemlerde gerçekleşmektedir. Dolayısıyla tatili en güzel ve en aktif biçimde geçirmek, güzel yiyecek-içecekler tüketmek ve eğlenmek kamu kesimi için daha önemli hale gelmiştir.

Diğer taraftan, katılımcıların otel işletmelerinin konumu ile fiziksel yapısı ve donanımının önem düzeyine yönelik görüşleri gelir durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<.05$). Buna göre, gerek işletmenin konumu, gerekse işletmenin fiziksel yapısı ve donanımı 2500 TL ve altında gelire sahip katılımcılar tarafından, 2501 TL ve üzeri gelire sahip ailelere nazaran otel işletmesi tercihinde daha fazla önemsenmektedir.

Ekonomik bakımdan gelir seviyesi yükselen müşterilerin otel işletmelerinden beklentileri de değişim göstermektedir. Diğer taraftan ise gelir düzeyi düşük olan müşterilerin otel işletmelerinden beklentilerinde daralma meydana gelmektedir (Emir, 2007: 102). Ancak araştırmada çıkan sonuca göre daha yüksek gelire sahip ailelerin beklentileri daha azdır. Bu durum gelir düzeyi daha yüksek olan ailelerin oteli beğenmedikleri takdirde başka bir otele gitme olanağının daha yüksek olmasından kaynaklanıyor olabilir. Dolayısıyla, gelir düzeyi daha düşük aileler için işletmenin donanımı, konumu, fiziksel yapısı daha önemlidir.

Tablo 5'teki bulgulara göre, otel işletmesi tercihinde fiziksel yapı ve donanım, genel konaklama hizmetleri, yiyecek-içecek hizmetleri, animasyon ve spor aktiviteleri ve güvenlik boyutları ailelerin eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermezken ($p>.05$); işletmenin konumu boyutundaki farklılık ailelerin eğitim düzeylerine göre önemli bulunmuştur ($p<.05$). İşletmenin konumu, yüksek öğrenim düzeyindeki katılımcılar tarafından diğer öğrenim düzeyindeki katılımcılara göre daha az düzeyde önemsenmektedir.

Turistik tüketim açısından değerlendirildiğinde, iyi eğitim almış olan insanların, daha fazla değişik yerleri ve değişik toplulukları tanıma ve öğrenme eğilimleri vardır. Ayrıca eğitim düzeyi yükseldikçe kültürel, sanatsal ve sportif

etkinliklere katılım oranı da artmaktadır (Özen, 2009: 18). Dolayısıyla, yüksek öğrenim düzeyindeki aileler yeni yerler görme, tanıma eğilimindeyken, diğer öğrenim düzeyindeki aileler yabancılık çekmeyecekleri, kolay ulaşımın sağlandığı, güvenli bir yerde konumlanmış otel işletmelerini tercih etme eğiliminde olabilirler.

Katılımcıların otel işletmelerinin konumu, yiyecek-içecek ve güvenlik hizmetlerinin önemine ilişkin görüşleri tatile çıkma sıklığına göre önemli farklılık göstermektedir ($p<.05$). Her üç boyuttaki hizmetlerin yılda bir kez tatile çıkan katılımcılar tarafından otel işletmesi tercihinde diğer gruplara göre daha fazla önemsendiği belirlenmiştir. Yılda bir kez tatile çıkma imkânına sahip olan aileler için tatilde geçirilen zaman, tatilin geçirildiği otel işletmesinin sahip olduğu özellikler, yiyecek-içecek imkânları oldukça önemlidir. Çünkü tatile yılda birden fazla çıkabilen bir aile farklı seçenekleri deneme, değerlendirme, başka destinasyon ya da otel işletmelerini görme imkânına da sahiptir.

Diğer taraftan, katılımcıların otel işletmelerinin konumu, genel konaklama hizmetleri ve güvenlik boyutlarının önem düzeyine ilişkin görüşlerinin pansiyon durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($p<.05$). Pansiyon türü oda-kahvaltı olan katılımcılar otel işletmelerinin konumu, ultra herşey dâhil olan katılımcılar ise genel konaklama hizmetleri ve güvenlik boyutlarını diğer gruplara göre daha fazla önemsemektedirler (Tablo 5). Oda-kahvaltı pansiyon türünü seçen aileler, öğle ve akşam yemeği ihtiyaçlarını ya otelde ekstra olarak karşılayacaklar ya da otelin yakınında bulunan yeme-içme tesislerinden faydalanacaklardır. İşletmeye yakın olan yiyecek-içecek tesisleri, cafeler, restoranlar, marketler vb. ailelerin yeme-içme ihtiyaçlarına cevap verebilecek yerlerdir. Dolayısıyla işletmenin konumu önemlidir.

Tablo 5'teki bulgulara göre, katılımcıların otel işletmelerinin konumu ve yiyecek-içecek hizmetleri boyutlarının önemine ilişkin görüşleri konakladığı gün sayısına göre farklılık göstermektedir ($p<.05$). 8-11 gün arasında konaklayan katılımcılar otel işletmesi seçiminde gerek işletmenin konumu, gerekse yiyecek-içecek hizmetleri boyutlarını diğer gruplara göre daha az önemsemektedirler.

Katılımcıların otel işletmelerinin fiziksel yapısı ve donanımı, genel konaklama hizmetleri ve güvenlik boyutlarının önemine yönelik ortalamaları seyahate ait aracı kuruluş/bilgi kaynaklarına göre önemli bir farklılık göstermektedir ($p<.05$). Seyahate ait aracı kuruluş/bilgi kaynakları diğer (münferit, önceki deneyim, katalog, afiş vb.) grupta olan katılımcıların her üç boyuta ilişkin ortalamaları daha yüksek bulunmuştur (bir diğer ifade ile daha fazla önemsenmektedir).

Araştırmanın örneklem grubunu oluşturan anne veya babaların otel işletmesi tercihinde işletmenin konumu, yiyecek-içecek hizmetleri ve güvenlik boyutlarının önemine yönelik görüşleri seyahat amacına göre farklılık göstermektedir ($p<.05$). Tatile dinlenme amacı ile çıkanlar işletmenin konumu ve yiyecek-içecek hizmetlerini diğer nedenlerle tatile çıkanlara göre daha az önemsediklerini ifade ederken, eğlence amacı ile tatile çıkanlar ise güvenlik boyutunu daha fazla önemsediklerini ifade etmişlerdir. Güvenlik gereksinimleri

fiziki tehlikelerden korunma şeklinde (ateşten, kazalardan ve saldırılardan korunma), ekonomik güvenlik şeklinde (iyi bir gelire sahip olma vb), toplumsal şekilde (başkaları tarafından beğenilme vb.), düzenli ve önceden tahmin olunabilir bir ortam şeklinde sayılabilir. İnsanlar seyahat ederken de bazı gereksinimler temel gereksinimler olarak devreye girer. Bu gereksinimler güvenlik, sağlıklı olma, eğlenme, belirlilik içinde olma, kural ve düzen isteme şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Rızaoğlu, 2003: 74–76). Eğlence amacı ile tatile çıkanlar daha çok aktiviteye katılma, spor yapma, animasyon faaliyetlerine katılma, işletmenin bulunduğu destinasyonu gezme-görme eğilimindedir. Dolayısıyla hem otel içinde hem de otelin çevresinde gerekli güvenlik önlemlerinin alınmış olması, hem de yörenin güvenilir bir bölgede yer alması önemlidir.

VII. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çocuklu ailelerin otel işletmesi seçiminde etkili olan faktörleri belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bu araştırmaya her aileden bir anne veya baba olmak üzere 514 çocuklu aile katılmıştır. Daha önce ailelerin tatil karar süreci ile ilgili yapılmış olan çalışmalar daha çok ailelerin tatil yeri seçiminde çocukların etkisi ve tatil deneyimleri üzerinedir (Gram, 2005; Bakır, Rose ve Shoham, 2006; Rasmussen, 2001; Cullingford, 1995; Seaton ve Tagg, 1995). Bu araştırma ise daha çok otel işletmelerinin taşıdığı kriterlere yöneliktir.

Yapılan araştırmada, çocuklu ailelerin otel işletmesi seçerken en çok önem verdikleri konular: güvenlik, odalarda çocuk yatağının olması, çocuklara uygun dolaplar bulunması, restoranda çocuk menülerinin bulunması, aile odalarının olması, hijyene önem verilmesi, çocuk havuzunun olması, merdivenlerde korkuluk bulunması olarak saptanmıştır. Güvenlik aileler tarafından en fazla önemsenen boyut olmuştur. Turizm hareketinin oluşması için gerekli içsel ve dışsal uyarıcıların başında güvenlik gelmektedir. Güvensiz bir ortamda turizmden bahsetmek mümkün değildir. İnsanların rahatça gezebilmesi, eğlenebilmesi, huzurlu bir şekilde dinlenebilmesi güvenli bir destinasyon ve güvenli bir otel işletmesinde konaklamakla mümkündür. Johns ve Gyimothy (2002)'nin yaptığı araştırmada büyük bir Danimarka eğlence parkını ziyaret eden müşteri algılamaları ve memnuniyeti ile ilgili görüşmeler yapılmıştır. Araştırmada kapalı bir park güvenli olarak algılanmaktadır ve çocuklara bağımsızlık duygusu vermesi açısından güvenlik önemli bir unsur olarak kabul edilmektedir.

5–6 yaş grubu çocuklu ailelere göre işletmede havuz bulunması da otel seçimi için önemli bir kriterdir. Aderhold (2003)'un yaptığı bir araştırmada da benzer sonuçlara rastlanmıştır. Buna göre plaj ve havuz tatili özellikle çocuklu aileler tarafından tercih edilen bir tatil türüdür. Neredeyse tüm plaj tatillerinde çocuklu ailelere rastlanırken, şehir tatillerinde nadiren çocuklu ailelere rastlanmıştır. Çocuklu Alman aileler, birbirlerine zaman ayırabildikleri ve rahatladıkları, daha özgür ve daha eğlenceli vakit geçirebildikleri, yeni insanlarla daha az ilgili olan, gittikleri ülkenin insanlarıyla temas halinde ve onların kültürünü yaşayabildikleri bir tatil geçirmeyi tercih etmektedirler. Araştırma sonuçlarına göre çocukların sağlığı, güvenliği ve rahatının ön planda tutulduğu

görülmektedir. Bu bağlamda otel işletmelerinin aşağıda belirtilen kriterlere önem vermeleri, çocuklu ailelerin hem beğenilerini kazanacak hem de müşteri tekrarı sağlanacaktır.

- Çocuklar için güvenli oyun ve gezi alanlarının yapılması gerekmektedir. 5-6 yaş grubu çocukların emanet edilebileceği çocuk kulüplerinin bulunması ve çocuklara bakan kişinin bu konuda eğitilmiş olması önemlidir.

- Otel çalışanlarının hijyen, gıda güvenliği, genel güvenlik önlemleri konusunda eğitilmesi gerekmektedir. Özellikle hijyen, sağlık konusunda hassas olunan 5-6 yaş grubu için önemli bir konudur. Dolayısıyla sunulan yiyeceklerin hijyeni, personel hijyeni, odalarda temizlik kurallarına dikkat edilmesi, çocukların her şeye dokunabileceği varsayılarak her alanın hijyenik bir şekilde temizlenmesi gerekmektedir.

- Hem çocukların hem de ailelerin rahatça vakit geçirebileceği aktiviteler düzenlenebilir. Hem gündüz hem de gece çocukların ve ailelerin sıkılmadan vakit geçirmelerini sağlayacak oyunlar, animasyon gösterileri, çocuklar için risk taşımayan havuz ve plaj oyunları, gezi programları sayesinde otel çocuklu ailelere daha uygun hale getirilebilir.

- Çocuklara özel yiyecek-içecekler yer verilmesi ve bu yiyeceklerin çocuk sağlığına uygunluğuna dikkat edilmesi önemli bir konudur. Çocuklara seçme imkânı tanıyan menüler bulundurulmalıdır. Örneğin, kahvaltı için yumurta seçenekleri sunulabilir (rafadan ve sahanda yumurta, omlet vb.).

- Otel çalışanlarının çocuklara ve çocuklu ailelere davranış biçimleriyle ilgili eğitim verilmesi uygun olacaktır. Çocuklu ailelere kayıt sırasında öncelik verilmesi, çok bekletilmeden odalarına alınması, restoranda çocuk siparişlerinin öncelikli olarak yerine getirilmesi, çocuklara her zaman gülümseyerek konuşulması vb. çocuklu ailelerin ve çocukların daha rahat ve mutlu bir tatil geçirmelerine yardımcı olacaktır.

- 24 saat açık mutfak ve yıkama ünitelerinin bulunması yine çocuklu ailelerin tatil sırasındaki önemli ihtiyaçlarından biridir. Çocuklar gece yatmadan önce bir şeyler yemek ya da süt içmek isteyebilirler. 5-6 yaş grubu hareketli bir yaş grubudur ve daha çok hareket isteyen ve dış mekânda oynanan oyunları tercih ederler. Dolayısıyla kıyafetleri daha sık kirlenir. Yıkama ünitelerinin bu konuda çocuklu ailelere yardımcı olması aileler için otel tercih sebeplerinden biri olabilir.

Yapılan bu araştırma 5-6 yaş grubu ile sınırlandırılmıştır. Gelecek çalışmalarda farklı yaş grupları incelenerek, ihtiyaç ve beklentiler saptanabilir. Bu çalışmanın otel yöneticilerine ve turizm alanında faaliyet gösteren pazarlamacılara yön vermesi beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- ADERHOLD, Peter (2003), Reiseanalyse, Peter Aderhold, Ipsos.
AKGÜL, Aziz ve ÇEVİK, Osman (2003), İstatistiksel Analiz Teknikleri, Spss'te İşletme Yönetimi Uygulamaları, Emek Ofset, Ankara.
ASLAN, Neşe (2009), "An Examination of Family Leisure and Family Satisfaction Among Traditional Turkish Families", Journal of Leisure Research, 41 (2), pp. 157-176.

- AYGÜN, İnci (2006), “Çocukların Ailede Satın Alma Kararları Üzerine Etkileri ve Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Gebze.
- BAKİR, Aysen, ROSE, Gregory M. ve SHOHAM, Aviv (2006), “Family Communication Patterns: Mothers’ and Fathers’ Communication Style and Children’s Perceived Influence in Family Decision Making”, *Journal of International Consumer Marketing*, 19 (2), pp. 75–95.
- BELBER, Burcu Gülsevil (2007), “Tatil Turizminde Turistlerin Konaklama İşletmesi Tercihine Kültürün Etkisi ve Konaklama İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Malatya.
- CULLINGFORD, Cedric (1995), “Children’s Attitudes to Holidays Overseas”, *Tourism Management*, 16 (2), pp. 121–127.
- DARLEY, William K. ve LIM, Jeon-Su (1986), “Family Decision Making In Leisure-Time Activities: An Exploratory Investigation of The Impact of Locus of Control, Child Age Influence Factor and Parental Type on Perceived Child Influence”, *Advances in Consumer Research*, 13, s. 370–374.
- DOĞAN, Hasan Zafer (2004), *Turizmin Sosyo-Kültürel Temelleri*, İkinci Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- EKASASI, Sri Rejeki (2005), “The Role of Children in Family Decision Making: A Theoretical Review”, *Edisi Khusus Js on Marketing*, pp. 25–41.
- EMİR, Oktay (2009), “Otel İşletmelerinde Müşterilerin Hizmet Beklentileri ve Memnuniyet (Tatmin) Düzeylerinin Değerlendirilmesi: Antalya’da Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- ERDOĞAN, Harun (1996), *Uluslararası Turizm*, Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- FILIATRAULT, Pierre ve RITCHIE, J. R. Brent (1980), “Joint Purchasing Decisions: A Comparison of Influence Structure in Family and Couple Decision Making Units”, *The Journal of Consumer Research*, 7 (2), 131–140.
- GANNON, Martin J. ve KAREN, L. Newman (2002), *The Blackwell Handbook of Cross-Cultural Management*, Blackwell Publishers Ltd., Oxford.
- GRAM, Malene (2005), “Family Holidays. A Qualitative Analysis of Family Holiday Experiences”, *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 5 (1), 2–22.
- GRAM, Malene (2007), “Children as Co-Decision Makers in The Family? The Case of Family Holidays”, *Young Consumers*, 8 (1), pp. 19–28.
- HACIOĞLU, Necdet (1989), “Mesleki Turizm Eğitiminin Geleceği”, *International Tourism Magazine*, No: 45.
- HODSON, Mark, “En İyi Aile Dostu Oteller: Bu Oteller Çocuklu Aileler İçin”, <<http://www.nethaber.com/Haber/22601/En-iyi-Aile-Dostu-Oteller> 23 Mayıs 2007> (Erişim tarihi: 05.07.2010).
- HÜRRİYET EKONOMİ (09.03.2010), Çocuk Dostu Oteller, <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/14051915asp> (Erişim tarihi: 05.07.2010).
- IŞIN, Feride Bahar (2001), “Beş-Altı Yaş Çocuklarının Ailenin Satın Alma Davranışına Etkisi Üzerine Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- JOHN, Deborah Roedder (1999), Consumer Socialization of Children: A Retrospective Look at Twenty-Five Years of Research, *The Journal of Consumer Research*, 26 (3), 183–213.
- JOHNS, Nick ve SIZILVIA, Gyimothy (2002), “Mythologies of a Theme Park: An Icon of Modern Family Life, *Journal of Vacation Marketing*, 8 (4), pp. 320–332.
- KARAFAKIOĞLU, Mehmet (1990), *Uluslararası Pazarlama Yönetimi; Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü, Yayın No: 224, İstanbul.
- KELLY, John R. (1982), *Leisure*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey.
- KOÇBEK, Ayşe Defne (2005), “Yiyecek İçecek Sektöründe Hizmet Kalitesi ve Müşteri Memnuniyeti Etnik Restoranlara Yönelik Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans

- Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Bilim Dalı, Eskişehir.
- KOYUNOĞLU, Sevim (2003), Turist sağlığı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- LEBE, Fuat (2006), “Tüketici Davranış Ve Tercihlerinin Analizi: Erzurum İçin Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 2006.
- LEE, Christina Kwai-Choi ve COLLINS, Brett, A. (2000), “Family Decision Making and Coalition Patterns”, *European Journal of Marketing*, 34 (9/10), pp. 1181–1198.
- ODABAŞI, Yavuz (1988), “Turizm Pazarlamasında Tüketici Satın Alma Karar Süreci”, *Eskişehir Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 6 (2), 81–91.
- ODABAŞI, Yavuz (1996), Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejisi, Anadolu Üniversitesi, İşletme Fakültesi Yayınları No:2, Eskişehir.
- ÖZDAMAR, Kazım (1999). Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi, 2. Baskı, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- ÖZDAMAR, Kazım (2001), Paket Programlar ve İstatistiksel Veri Analizi (Çok Değişkenli Analizler), 4. Baskı, Kaan Yayınları, Eskişehir.
- ÖZEN, Sinem (2009), “Dünya Turizminde Tüketici Tercihlerinde Yaşanan Değişimlerin Konaklama İşletmelerine Yansımaları: Antalya’da Temalı Otel Örnekleri”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm Anabilim Dalı, Aydın.
- QUALLS, William J. (1987), “Household Decision Behaviour: The Impact of Husbands’ and Wives’ Sex Role Orientation”, *The Journal of Consumer Research*, 14 (2), 264–279.
- RASMUSSEN, M. R. (2001) “Children’s Influence on Family Vacation Decision-making. An Examination of Children’s Influence on Vacation Decision-making, and The Implications for Marketing Communication to Reach Children”, Unpublished Master Thesis from Netherlands Institute of Tourism and Transport Studies.
- SEATON, A. V. ve TAGG, Stephan (1995), The Family Vacation in Europe: Paedonomic Aspects of Choices and Satisfactions, *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 4 (1), pp. 1-21.
- SEKARAN, Uma (2003), *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach*, John Wiley, New York.
- SEÇİLMİŞ, Cihan ve ÜNLÜÖNEN, Kurban (1009), “İstanbul’u Ziyaret Eden Turistlerin Güvenlik Algılamaları Üzerine Bir Araştırma”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*. 1 (1), 65–84.
- SHOHAM, Aviv ve VASSILIS, Dalakas, (2003) “Family Consumer Decision Making in Israel: The Role of Teens and Parents”, *The Journal of Consumer Marketing*, 20 (2/3), 238–251.
- SWARBROOKE, John ve HORNER, Susan (1999), *Consumer Behaviour in Tourism*. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- SZYBILLO, George J. ve SOSANIE, Arlene (1977), “Family Decision Making: Husband, Wife and Children, *Advances in Consumer Research*, Vol. 4, Eds. William D. Perreault, Jr., Atlanta: Association for Consumer Research, pp. 46–49.
- ŞİMŞEK, Ayşe Tuğba (2008), “Turizm Pazarlamasında Turistik Tüketici Davranışları Açısından Tatil Satın Alma Sürecinin Özellikleri ve Alanya Üzerinde Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı, İstanbul.
- THOMSON, Elizabeth S., LAING, Angus W. ve MCKEE, Lorna (2007), “Family Purchase Decision Making: Exploring Child Influence Behaviour”, *Journal of Consumer Behaviour*, 6 (4), 182–202.
- TRAVEL WEEKLY (18.08.2006), “Friday”, <<http://www.travelweekly.co.uk>>, (Erişim tarihi: 28.07.2010).
- URAL, Ayhan ve KILIÇ, İbrahim (2005), *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS İle Veri Analizi (SPSS 10.00–12.0 for Windows)*. Detay Yayıncılık, Ankara.

- WANG, Kuo-Ching, HSIEH, An-Tien, YEH, Yi-Chun ve TSAI, Chien-Wen (2004), “Who is The Decision-Maker: The Parents or The Child in Group Package Tours?”, *Tourism Management*, 25 (2), 183-194.
- WEBANNE, “5-6 Yaş Çocuk Gelişimi”, <http://www.webanne.com/5_6_yas_gelisim.html> (Erişim tarihi: 05.07.2010).
- YILMAZ, Aysel (2007), “Aile Turizmine Yönelik Hizmet Veren Otel İşletmelerinde Hizmet Kalitesi: Antalya Bölgesinde Türk ve Alman Turistlere Yönelik Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi*

Dr. Ömer TURUNÇ

Kara Harp Okulu, Sistem Yönetim Bilimleri Bölümü, ANKARA

Dr. Mazlum ÇELİK

Kara Harp Okulu, Savunma Bilimleri Enstitüsü, ANKARA

ÖZET

Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve yaşadıkları stres işe ve örgüte bakışlarını etkilemektedir. İşverenler yüksek performans talep ederken çalışanlar destek ve uygun çalışma şartları talep etmektedir. Örgüt ile çalışanlar arasındaki psikolojik bağ olarak tanımlanan örgütsel özdeşleşmenin sağlanan örgütsel destek ve uygun çalışma şartlarından olumlu etkileneceği ve performans üzerinde de etkili olabileceği düşünülmüştür. Bu nedenle savunma alanında faaliyet gösteren küçük işletmelerde çalışan 172 kişi üzerinde algılanan örgütsel destek ve iş stresinin özdeşleşme ve iş performansı üzerine etkileri yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda algılanan örgütsel desteğin ve iş stresinin örgütsel özdeşleşmeyi anlamlı olarak etkilediği ve örgütsel özdeşleşmenin hem iş performansını anlamlı olarak etkilediği hem de algılanan örgütsel destek ile iş performansı arasında tam aracılık rolü üstlendiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Örgütsel Destek, İş Stresi, Örgütsel Özdeşleşme, İş Performansı, Yapısal Eşitlik Modeli

JEL Sınıflaması: M10, M12, M14

The Effect of Perceived Organizational Support and Work Stress on Organizational Identification and Job Performance

ABSTRACT

Perceived organizational support and work stress effect employees' view of organization and work. As employers demand high performance, employees demand support and suitable working conditions. Organizational identification, defined as psychological link between organization and employees, have been thought to be effected positively of provided organizational support and suitable work conditions and may be effective on performance. Because of this, effects of perceived organizational support and work stress on organizational identification are analyzed with structural equation modeling on 172 employees working in small enterprises operating in defense sector. As a result of this analysis it is determined that perceived organizational support and work stress effects significantly of organizational identification and organizational identification effects significantly both job performance and is assumed to have mediating role between perceived organizational support and job performance.

Key Words: Perceived Organizational Support, Work Stress, Organizational Identification, Job Performance. Structural Equation Model

JEL Classification: M10, M12, M14

* Bu makaledeki görüşler yazarlara aittir, TSK'nin görüşlerini yansıtmaz.

I. Giriş

Rekabet şartlarının ağırlaştığı, eğitim seviyesi yüksek, emsalleri ile kendilerini kıyaslama imkânı olan çalışanların örgütten beklentilerinin arttığı günümüzde, araştırmacılar ve yöneticiler için çalışanların performanslarını yükseltmek için yapılabileceklerin tespit edilmesi temel problem sahalarından birisidir..Bu çalışmaların önemli bir kısmında çalışanların kendilerini işletmenin bir parçası hissetmeleri ve kendi işleriymiş gibi işe ve örgüte sahip çıkmaları sağlandığında performansların yükseleceği sonucuna ulaşılmaktadır.

Bu kapsamda çalışanların kendi iş ve örgüt ile gönül bağı kurmaları ve kalpleriyle çalışmaları için yapılabileceklerin neler olduğu sorusunun farklı cevaplarının olması hem yöneticilerin hem de akademisyenlerin çalışmalarının önemli bir başlangıç noktasıdır.

Çalışılan işletme tarafından değer verilme, iyi veya kötü günlerinde yalnızlık hissetmeme ve örgütün desteğini arkada görme gibi çalışan beklentilerinin karşılanması anlamına gelen algılanan örgütsel desteğin çalışanların örgütleri ile gönül bağı kurmalarında etkili olacağı değerlendirilmektedir. Çalışanların aldıkları örgütsel desteğin karşılığını, sosyal değişim teorisinde belirtildiği şekilde daha fazla ve içten çalışarak verecekleri beklenmektedir.

Çalışanların kendilerini örgütün bir parçası hissetmeleri ve örgüt ile psikolojik bir bağ kurmaları olan örgütsel özdeşleşme, iyi ve kötü günde örgütte kalma arzusu olarak işletmelerce arzulanan pek çok çıktı tutumun öncülüdür. Örgütsel desteğin ardılı olan bu değişkenin artırılması örgüt başarımında önemli bir yere sahiptir.

İşten ve iş dışından beklentiler bazen çalışanların tahammül sınırını zorlamaktadır. Söz konusu beklentilerin altından kalkma konusundaki fiziksel veya psikolojik yetmezlik stres seviyesini yükseltmektedir. Dolayısıyla beklentiler altında ezilme tehdidi ile karşı karşıya olan çalışanların örgütün vereceği desteğe olan ihtiyaçları da artmaktadır.

Bu çalışmanın sorunsalı, savunma alanı gibi eğitim seviyesi yüksek ve nitelikli iş gücü istihdam edilen sektörlerde örgütsel özdeşleşme, stres ve algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerine etkileri ile örgütsel özdeşleşmenin değişkenler arasında aracılık etkisinin belirlenmesidir. Çalışanların performanslarının yükseltilmesinde kendilerini örgütün birer parçası olarak görmelerinde algılanan örgütsel destek ve iş stresinin etkili olduğu düşünüldüğünden bu çalışmada, çalışanların performanslarının artırılmasında etkili olduğu düşünülen örgütsel özdeşleşme, iş stresi ve algılanan örgütsel destek olmak üzere toplam dört değişken analiz edilmiştir. Bu değişkenlerden örgütsel özdeşleşme, performansın öncülü iken stres ve algılanan örgütsel desteğin ardılı olarak karşımıza çıkmaktadır. Literatürde, performans üzerine önemli etkileri olduğu düşünülen bu dört değişkenin toplu olarak analiz edildiği çalışmalara sık rastlanmamıştır. Bununla birlikte konu alınan bu üç değişkeni birlikte ele alan ve oluşturulan yapısal eşitlik modeli ile uyum iyiliği testlerini ortaya koyan

çalışmalara da henüz rastlanılmamış olması çalışmanın yapılmasına temel teşkil eden nedenlerden birisidir.

II. Kuramsal Çerçeve

A. Algılanan Örgütsel Destek

Çalışanların davranışları örgütsel motive ediciler tarafından yönlendirilmektedir. Özellikle örgütün çalışanlarını bir değer kabul etmesi, mutluluklarını önemsemesi ve bunları hissettirmesi, işgörenlerin örgüt ile olan duygusal ilişkilerini olumlu yönde etkilemektedir (Eisenberger vd., 1986:501).

Çalışanlar örgütleri ile biri açık ve imza altına alınan ve ekonomik değişimi düzenleyen, diğeri ise zihinlerde var olan ve açıkça ilan edilmeyen olmak üzere iki sözleşme imzalamaktadır. Ekonomik değişimi düzenleyen biçimsel sözleşmede belirtilen ve her iki tarafın da bildiği yükümlülükler taraflarca yerine getirilmekte, yerine getirilmemesi durumunda ise sözleşmelerde belirtilen yaptırımlar uygulanabilmektedir. Çalışanlarla işverenler ve işletmeler arasında gönüllerde imzalanan, sosyal değişimi düzenleyen ve adına psikolojik sözleşme denilen biçimsel olmayan sözleşme kapsamında işverenler çalışanlardan sadakat, yüksek performans gibi olumlu davranışlar beklerken çalışanlar da işverenlerden güven, örgütsel destek gibi beklentiler içerisine girmektedir (Turnley vd., 2003:189). Örgüt tarafından çalışanların beklentileri karşılandığı sürece çalışanlar örgütün beklentilerini karşılamak için gayret göstermektedir (Rhoades ve Eisenberger, 2002:699; Organ, 1977:49).

Sosyal değişim teorisine dayandırılan (Loi vd, 2006:109) ve psikolojik sözleşmelere konu olan örgütsel destek (Eisenberger vd., 1986:503; Shore ve Shore, 1995:151) özellikle işten ve iş dışından gelen talepleri karşılamakta güçlük çeken işgörenler için büyük önem arz etmektedir (Eisenberger vd., 1990:56). Blau (1964)nun sosyal değişim kuramı, çalışanlar ile örgütler arasında var olan ancak açık açık ifade edilemeyen, ihlal edildiğinde önemli olumsuz sonuçlar doğuran karşılıklı zorunluluklar olduğunu ifade etmektedir (Coyle-Shapiro ve Conway, 2005:777). Kurama göre, örgütler çalışanlarının mutluluğu için yatırım yaptıkları ve bunun işgörenler tarafından doğru algılanmasını sağladıkları sürece sosyal değişimi başlatıp devam ettirmektedirler (Allen vd., 2003:102; Rhoades ve Eisenberger, 2002:703).

Algılanan örgütsel destek, Eisenberger ve arkadaşları (1986: 500) tarafından “örgütün çalışanın katılımına önem vermesi ve iyiliğini önemsemesine yönelik algılar ve çalışanları etkileyen faaliyetlerin örgütün gönüllü olarak gerçekleştirdiğine ilişkin duygular” olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle örgütsel destek, örgüt değerlerinin çalışanların esenliğini dikkate alması ve onların mutluluklarını artırıcı nitelik taşıması durumudur (Eisenberger vd., 1986:501). Sağlanan değil işgörenler tarafından algılanan örgütsel destek işgörenlerin işe ve işletmeye karşı tutumlarını etkilemektedir. Bu yüzden “bireyin çevreden kendisine doğru akan bilgileri alma, düzenleme ve yorumlama süreci” olarak tanımlanan (Erdoğan, 1996:2) algının olumlu yönde yaratılması gerekmektedir.

Çalışanların yaratıcı fikirlerini, önerilerini ve eleştirilerini dikkate alan ve bu önerileri uygulamaya aktaran, çalışanlara nispeten bir iş güvenliği sağlayan ve başarılı oldukları takdirde işyerinde devamlı çalışacaklarına ilişkin güvence veren, örgüt içindeki insan ilişkilerinin pozitif olmasını sağlayan, örgüt içi iletişimi ve örgüt içi hakla ilişkiler çalışmalarını yüksek seviyelerde tutan, örgüt içinde, adam kayırmacılık yapmayan, herkese adaletli davranan ve hak yemeyen, çalışanlarını önemseyen ve onları karar süreçlerine dâhil eden işletmeler işgörenlere gerekli örgütsel desteği sağlamaktadırlar (Özdevecioğlu, 2003:118). İşgörenler tarafından algılanan örgütsel destek, örgüt çalışanlarının kendilerini güvende hissetmelerine ve arkalarında örgütün gücünü hissetmelerine sebep olmaktadır (Özdevecioğlu, 2003: 116).

B. İş Stresi

Stres, Latince kaynaklı olup Latince "estrictia" olarak ifade edilmektedir. Her dönemde insanların karşı karşıya olduğu stres, 17. Yüzyılda felaket, bela, musibet, dert, keder, elem gibi anlamlarda kullanılırken 18 ve 19. yüzyıllarda güç, baskı, zor gibi anlamlarda objelere, kişiye, organlara ve ruhsal yapıya uygulanan güç, baskı ve zorlama anlamında kullanılmıştır (Güçlü, 2001: 92). Günümüzde yöneticiler tarafından yüksek performans beklentileri ve çalışanların iş ve iş dışı birçok problemle uğraşma zorunlulukları nedeniyle işgörenlerin yaşadıkları stres sık sık gündeme gelmektedir (Vokić ve Bogdanić, 2007). Selye tarafından 1976 yılında gündeme getirilen ve "vücudun herhangi bir dış talebe verdiği özel olmayan tepki" olarak tanımlanan stres, Davis (1982:83) tarafından "bir kişinin duygularında düşünce süreçlerinde veya fiziki şartlarında, kişinin çevresi ile baş edebilme gücünü tehdit eden bir gerilim durumu" olarak tanımlanmaktadır. Lazarus (1985:1421) ise stresin başlama sınırını kişinin dayanma gücü olarak ifade etmekte ve stresi "kişiden kaynaklanan bireysel dayanma gücünü aşan, bireye göre kendisini tehdit eden ilişkilerin toplamı" olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla Lazarus (1985:1421)'un tanımından kişilerin dayanma güçleri farklılaşığına göre stres eşiklerinin de farklılaşacağı çıkarımı yapılabilmektedir (Pleck, 1997:30).

İş ortamında çalışanların yaşadıkları stres iş stresi olarak tanımlanmakta ve kişilerin kendilerine, işin niteliğine, iş dışı faktörlerin etkisine bağlı olarak çalışanların yaşadıkları stres seviyesi değişmektedir. Stres uyarıcıdan farklıdır ve uyarıcının bir derece ilerisidir (Güçlü, 2001: 92). Uyarıcı sadece vücutta herhangi bir tepkiye sebep olurken stres ise dayanma eşiğini aşan uyarıcılar nedeniyle vücudun dengesinin bozulmasına sebep olmaktadır. Gerilim ise stresin sonucudur ve stres nedeniyle vücutta ortaya çıkan bir tepkidir (Şahin, 1995:73).

Çalışanların kişilikleri dışında işten ve örgütten kaynaklanan bazı faktörler çalışanların stres seviyelerini etkilemektedir. Örgütten ve işten kaynaklanan stres yapıcılar; örgütün politikaları, yapısı, iş yapma süreçleri, çalışma koşulları, kişiler arası ilişkiler, yapılan işin niteliği gibi faktörlerdir. Bunların dışında kişinin iş dışından getirdiği ekonomik sıkıntılar, aile problemleri gibi bazı faktörler de iş stresi üzerinde etkili olabilmektedir (Schafer, 1987: 74; Pehlivan, 1995:78; Ertekin, 1993:86, Güçlü, 2001:97).

C. Örgütsel Özdeşleşme

Çalışanların işletmeleri ile gönül bağı kurmaları ve bu sayede verimliliklerini artırma konusundaki çalışmalar 19. yy. sonlarında başlamıştır (Kreiner ve Ashforth, 2004: 11). Örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel bağlılık, sadakat ve özdeşleşme gibi anlamları farklı ve fakat gönül bağınu konu alan birçok konuda çalışmalar yapılmış ve teoriler geliştirilmiştir. Bu çalışmalardan bir tanesi de özdeşleşmedir. Örgüt ile birey arasındaki ilişkiyi açıklamaya yardım eden (Tompkins ve Cheney, 1985:45) özdeşleşme, farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Ashforth ve Mael (1989:23) örgütsel özdeşleşmeyi, “başarı ve başarısızlık durumlarını da içeren, ait olma ya da birlik olma algılayışı” olarak tanımlarken Dutton ve arkadaşları (1994:193) “kişinin kendisi ile örgütü tanımlaması arasındaki bilişsel bağ” olarak tanımlanmaktadır. Çalışanların psikolojik olarak kendilerini örgütün bir parçası hissetmeleri şeklinde tanımlanan (Scott ve Lane, 2000:47) örgütsel özdeşleşme, başarıda ve başarısızlıkta örgüte ait olma veya örgütün bir parçası olma algısı veya örgütün amaçlarıyla bireyin amaçlarının giderek daha fazla bütünleşmesi ve uyumlaşması süreci olarak da tanımlanmaktadır (Ashforth ve Mael, 1989:23). Sonuç olarak örgütsel özdeşleşme; çalışanların örgütleriyle iyi ve kötü günde dayanışma içerisinde olmaları, örgüte tutumsal ve davranışsal destekte bulunmaları ve kendilerini örgütün bir parçası olarak görmeleri, kendilerini örgütle kişileştirmeleridir (Miller, vd., 2000:629; Mael ve Ashforth, 1995:312).

Örgütsel özdeşleşme çalışanların örgütlerine olan psikolojik bağlılığıdır (O’Reilly ve Chatman, 1986:494; O’Reilly, 1989:127). Sözkonusu psikolojik bağlanma, çalışanların örgütün özelliklerini kendi kişisel özellikleri olarak tanımlamaları yoluyla ortaya çıkmaktadır. (Brown, 1969; Dutton vd., 1994). Bunun belirtisi de kişinin kendisini organizasyonun bir parçası olarak hissetmesi (Dutton vd., 1994: 242) ve böylece örgüt ile yekvücut algısının ortaya çıkmasıdır (Ashforth ve Mael, 1989:25). Örgütsel özdeşleşme farklı yollarla kuramsallaştırılmıştır. Bunlardan en önemlisi ve yaygını örgütün hedefleri ve değerlerinin paylaşılmasıdır (Schneider vd., 1971:399; Hall ve Schneider, 1972:343; Porter vd.,1974:605; Buchanan, 1974:535). Hedef ve değerlerin paylaşılması yoluyla açıklanan özdeşleşme türü, kişisel hedef ve değerler ile örgütün hedef ve değerlerinin birbiri ile uyumuna dayanan değer tabanlı özdeşleşmedir. Özdeşleşmenin bu şekli anlamları yakın olan örgütsel bağlılık ile karıştırılmaktadır (Gregersen ve Black, 1992:67). İki kavram arasındaki bu karışıklık örgütsel bağlılık tanımlaması içerisinde örgütsel bağlılığın boyutları (özdeşleşme, örgütün faydasına olacak şekilde çalışmak konusunda istekli olma ve örgütün üyesi olarak kalmayı arzu etme) arasında özdeşleşmenin de bulunmasından kaynaklanmaktadır (Porter vd., 1974:606; Cook ve Wall, 1980:42).

Bununla birlikte Peccei ve Guest (1993)’e göre örgütsel bağlılığın üç boyutu incelendiğinde özellikle örgütsel bağlılığın özdeşleşme ile aynı anlamda kullanılmasında örgüt için gönüllü çalışma ve örgütte kalma arzusunun bağlılık boyutu arasında sayılması etkili olmaktadır. Bazı araştırmacılar yaptıkları

deneysel çalışmalarda bu boyutların tek boyutlu bir yapı oluşturmadıklarını tespit etmişler (Meyer ve Allen, 1984; O'Reilly ve Chatman, 1986:497; McGee ve Ford, 1987:440; Allen ve Meyer, 1990:27; Peccei ve Guest, 1993; Benkhoff, 1997a) ve örgüt için gönüllü çalışma ve örgütte kalma arzusunun özdeşleşmenin sonucu olduğuna dikkat çekmişlerdir (O'Reilly and Chatman, 1986:496; Benkhoff, 1997b).

Örgütsel özdeşleşmeyi açıklamanın diğer bir yolu ise sosyal özdeşleşme teorisidir (Brown ve Williams, 1984:553; Brown vd., 1986:279; Ashforth ve Mael, 1989:27; Mael ve Ashforth, 1992:316; Benkhoff, 1997b). Sosyal özdeşleşme teorisi kişilerin grup üyeliği yoluyla sosyal kimlik ve dolayısıyla bireysel kimlik kazandığını varsaymaktadır. Bu bakış iki ana varsayıma dayanmaktadır. Birincisi, çalışanların kendi öz saygılarını güçlendirmek için motive oldukları. Diğeri ise, kişilerin kategorileri ve karşılaştırmaları kendi çevrelerini oluşturmak ve bu çevre içerisinde kendilerine bir yer tanımlamak için kullandıkları.

Sosyal özdeşleşme teorisi, insanların kendileri hakkında pozitif değerlendirmeler yapılabilecek, diğer üyelerden farklılaşabilecekleri ve öne çıkabileceklerini gruplara üye olmayı arzu ettiklerini ileri sürmektedir (Tajfel ve Turner, 1979). Bu durum iş örgütlerine uygulandığında, kişi bir örgüte üye olarak kişisel kimliğini güçlendirmektedir. Diğer örgütlere göre kişiye daha çekici gelen örgütlere üye olmak veya ilişki kurmak kişinin kendisini daha pozitif değerlendirmesine sebep olduğu için kendisine saygısını güçlendirmektedir (Wegge vd, 2006: 63). Örgütsel özdeşleşmeyi açıklayan sosyal özdeşleşme teorisi tabanlı özdeşleşme, kişilerin algıladıkları örgütsel aitlik (belongingness) ve örgüte üyeliğin öz saygısını güçlendireceği duygusuna dayanmaktadır. Bu belki de üyelikten kaynaklanan gururun tezahürü Dutton vd., 1994; Benkhoff, 1997a) ve örgüte ve onun liderliğine yönelik pozitif bilişsel önyargıdır (Benkhoff, 1997a). Sosyal özdeşleşme tabanlı özdeşleşme, örgütsel özdeşleşme konseptine teorik temeller sağlarken değer tabanlı özdeşleşme örgütsel özdeşleşmenin standart kavramsallaştırmasını teşkil etmektedir.

III. Hipotezlerin Oluşturulması

A. Algılanan Örgütsel Destek ve Örgütsel Özdeşleşme

Örgütsel özdeşleşme çalışanların örgüt ile aralarında oluşan duygusal bağın açıklanmasında kullanılmaktadır. Çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyini artırdığı düşünülen kavramlardan birisinin çalışanların algıladıkları örgütsel destek olduğu düşünülmektedir. Personelin fikirlerinin önemsenmesi ve kendisine işle ilgili veya iş dışı her konuda destek olunması onların örgüte olan duygusal bağını artıracak beklenmektedir (Çakır, 2001: 154). Özellikle değerlere dayalı teşvikler uygulayan işletmelerde özdeşleşmenin artığına yönelik bulgular vardır (Cheney, 1983). Ayrıca yüksek örgütsel destek algısına sahip çalışanların çalıştıkları örgüt ile duygusal bağlarının arttığı gözlenmiştir (Tyler ve Blader, 2000; Van Knippenberg ve Sleebos, 2006:581).

Cheung ve Law (2008:229) tarafından algılanan örgütsel desteğin örgütsel adalet ile örgütsel özdeşleşme arasındaki aracılık etkisini ölçmek için yapılan araştırmada algılanan örgütsel destek ile örgütsel özdeşleşme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda alanda yapılmış görgül araştırmalardan yola çıkılarak AÖD'nin örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisini test etmeye tasarlanan hipotez aşağıda sunulmuştur:

Hipotez 1: *Algılanan örgütsel destek örgütsel özdeşleşme düzeylerini pozitif ve anlamlı olarak etkiler.*

B. Algılanan Örgütsel Destek ve İş Performansı

Çalışanların performansını geliştirme konusunda üzerinde durulan değişkenlerden bir tanesi de algılanan örgütsel destektir. Bu durum sosyal değişim teorisi ile açıklanmaktadır (Loi vd, 2006:112). Blau (1964)'nin sosyal değişim kuramı, çalışanlar ile organizasyon arasında var olan göreceli ama net bir şekilde belirli olmayan, beklentilerle ilişkili karşılıklı zorunlulukları ifade etmektedir(Coyle-Shapiro ve Conway, 2005:778). Bu teoriye göre, çalışanlar örgüt faaliyetlerinin kendileri açısından faydalı olduğuna inançları ölçüsünde bağlılık ve performans ile karşılık vermektedir (Rhoades ve Eisenberger, 2002:699). Bir organizasyon çalışanlarını desteklemeye ve onlara yatırım yapmaya başladığı zaman çalışanlarıyla sosyal bir mübadele (değişim) başlattığının sinyallerini vermektedir (Allen vd., 2003:363; Rhoades ve Eisenberger, 2002:699).

Örgütsel destek teorisi, algılanan örgütsel desteğin boyutlarını açıklamada psikolojik yöntemleri kullanmaktadır. Bunlardan ilki, karşılıklılık normudur. Karşılıklılık normuna göre örgütsel barışı sağlama ve çalışanların örgüt amaçlarına ulaşmada gönüllü destek sağlaması için işletme tarafından sağlanan örgütsel destek çalışanlarda duygusal bir zorunluluk yaratmaktadır. İkincisi ise, önemseme, onaylama ve saygı gösterme anlamına gelen algılanan örgütsel desteğin sosyal ihtiyaçları karşılama, çalışanları diğer örgüt üyeleri ile sıkı diyaloga yönlendirmesi ve sosyal ortamda bir rol statüsü sağlamadır. Üçüncüsü, algılanan örgütsel desteğin performans artışlarının örgüt tarafından fark edileceği ve ödüllendirileceğine yönelik çalışanların inançlarını kuvvetlendirmesidir. Bu süreçler işletmeler için bağlılığın artması, yüksek performans gibi sonuçlar doğururken çalışanlar için yüksek moral ve iş memnuniyeti yaratmaktadır (Rhoades ve Eisenberger, 2002:702).

Algılanan örgütsel destek standart iş aktivitelerinde performansı yükseltmekte ve belirlenen standartların üzerine çıkılmasında etkili olmaktadır. George ve Brief (1992:326)'e göre, rol dışı bu davranışlar akranlara yardım, örgütü risklerden koruyacak davranışlar, yapıcı tekliflerde bulunma ve örgüt için gerekli olan bilgi ve beceriyi artırmayı kapsamaktadır. Rhoades ve Eisenberger (2002:702) tarafından yapılan araştırmada algılanan örgütsel desteğin iş memnuniyetini, bağlılığı ve performansı artırdığına yönelik bulgular elde edilmiştir.

Teori ve görgül araştırmalardan yola çıkılarak AÖD'nin örgütsel performans üzerine etkisini test etmek üzere tasarlanan hipotez aşağıda sunulmuştur:

Hipotez 2: *Algılanan örgütsel destek iş performansını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.*

C. İş Stresi ve Örgütsel Özdeşleşme

Stres ile özdeşleme ilişkisini doğrudan inceleyen çok fazla araştırmaya rastlanamamıştır. Ancak çalışanların yüksek stres seviyesinde işlerini yapmaları ve yaşadıkları stres nedeniyle ciddi sağlık problemleri ile karşı karşıya kalmalarının örgüt ile özdeşleşmelerini olumsuz yönde etkileyebileceği beklenmektedir. Örneğin, örgüte bağlılığı etkileyen değişkenler arasında özerklik, iş arkadaşları ve yönetici/üst desteği, iş güvenliği, terfi imkânı, dağıtım adaleti, toplum tarafından kabul görme, işin tehlikesi, rutinlik gibi işe ilişkin değişkenlerin yanında iş stresi de sayılmaktadır (Sığı ve Basım, 2006:133). Ayrıca, iyi günde kötü günde örgütü ile beraber olma arzusu olarak tanımlanan özdeşleşmenin karşıtı işten ayrılma isteğidir. Pazarlama ve sağlık sektöründe yapılan araştırmalarda iş stresi ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirlenmiştir (Chandra vd., 2006:120).

Strese ilişkin araştırmaların bulgularına göre, kişisel dayanma gücünün üzerindeki yüksek stres ortamında çalışanların kendilerini iyi hissetmeleri mümkün görülmemektedir. Panaccio ve Vandenberghe (2009:230) tarafından yapılan araştırmada özdeşleşmeye yakın anlam taşıyan duygusal bağlılık ile çalışanların kendilerini iyi hissetmeleri arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Yani duygusal bağlılık artıkaça çalışanlar kendilerini daha iyi hissetmekte veya çalışanlar kendilerini iyi hissettikçe duygusal bağlılık artmaktadır. Bundan yola çıkılarak, yaşadıkları stres nedeniyle kendilerini iyi hissetmeyen çalışanların duygusal bağlılık veya özdeşleşme seviyelerinin de düşebileceği ileri sürülebilir (Wegge vd., 2006:65). Teori ve görgül araştırmalardan yola çıkılarak iş stresinin örgütsel özdeşleme üzerine etkisini test etmek üzere tasarlanan hipotez aşağıda sunulmuştur:

Hipotez 3: *İş stresi çalışanların örgütsel özdeşleşme seviyelerini negatif ve anlamlı olarak etkiler.*

C. İş Stresi ve İş Performansı

Stres ile performans arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik alanda yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalarda, gerilim stresin ürünü olarak görülmektedir. Japonların "karoshi" kelimesiyle tanımladıkları ve ölümcül etkileri olduğuna inandıkları stres ve gerilimin, tansiyon ve kalp rahatsızlıkları gibi akut veya kronik fiziksel hastalıklar ile psikolojik problemlere neden olduğuna ve *alkol, uyuşturucu kullanımı gibi toplumda ve işletmelerde istenmeyen davranışlara sebep olduğuna* (Fox vd., 2001:293) ilişkin çok fazla bulgu vardır (Golden ve Jorgensen, 2002). İşgörenlerin yaşadıkları stres, gerginlik, sıkıntı endişe ve yorgunluk gibi durumlar, iş gereklerini yerine getirmelerini güçleştirmekte ve performanslarını düşürmektedir (Greenhaus ve Beutell, 1985:219). Yapılan araştırmalarda, gerilim ile performans arasında

negatif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir (Lepine vd., 2005:773; Taris, 2006:332; Chang vd., 2005:330).

Stresin performans üzerine etkilerine yönelik farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Örneğin; Sullivan ve Baghat (1992:357)'a göre, stres performansı düşürebilmekte, yükseltebilmekte, hiç etkilememekte veya belli seviyeye kadar performansı yükseltirken belli seviyenin üzerine çıktığında ise düşürebilmektedir. Lazarus (1985:1420) stresin eşik noktasını kişilerin dayanma gücü olarak ifade ederken, Selye (1976) tarafından stresin her zaman zararlı olmadığı, belli seviyenin üzerine çıktığında zararlı etkilerinin ortaya çıkabileceği ileri sürülmüştür. Zajonc (1965:272) ve Meglino (1977:56) ise stresin basit görevlerde performansı artırdığını, ancak zor görevlerde belli seviyelerin üzerine çıkan stresin performansı düşürdüğünü iddia etmiştir. Jamal (1984:19) ve Abramis (1994:1430) ise her seviye stresin görevin zorluğuna ve kolaylığına bakmaksızın performansı düşürdüğünü belirtmişlerdir (Leung vd., 2008). Fiore ve arkadaşları (2005) da Jamal (1984) ve Abramis (1994)'in görüşlerine paralel görüşler bildirmişlerdir (Karahana vd., 2007:40).

Stresin performans üzerine etkileri konusundaki araştırma sonuçları da birbiri ile çelişiyor görülmektedir. Örneğin, Allen ve arkadaşları (1982:28) tarafından yapılan araştırmalarda stres ile performans arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiş iken Rabinowitz ve Stumpf (1987:79) tarafından yapılan araştırmada ise stres ile performans arasında pozitif yönlü bir ilişki belirlenmiştir. Sullivan ve Baghat (1992:357) ile Selye (1976)'ya dayanılarak elde edilen bulguların stresin seviyesi ile ilişkili olduğu değerlendirilmektedir.

Teori ve görgül araştırmalardan yola çıkılarak iş stresinin çalışanların performansı üzerine etkisini test etmek üzere tasarlanan hipotez aşağıda sunulmuştur:

Hipotez 4: *İş stresi çalışanların iş performansını negatif ve anlamlı olarak etkiler.*

D. Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansı

Çalışanların performanslarını yükseltme konusunda çözüm arayan araştırmacıların gündemine sıkı sık örgütsel özdeşleşme ile iş performansı arasındaki ilişki de girmiş ve özdeşleşmenin performans üzerine etkilerini belirlemek maksadıyla farklı sektörlerde çok sayıda çalışma yapılmıştır (Walumbwa vd., 2008; Fronn ve Finn, 2001; Carmeli vd., 2007; Riketta, 2005; Mathieu ve Zajac, 1990; Meyer vd., 2002). Örgütüyle özdeşleşen ve kendilerini örgütün bir parçası olarak gören işgörenlerin işlerin yürütülmesi için daha fazla çaba harcayacakları, içerde ve dışarıda kendilerini örgütün bir temsilcisi olarak görecekları ve aldıkları bütün kararlarda örgütün menfaatini ön planda tutacakları beklenmektedir (Miller ve diğerleri, 2000:652).

Örgütsel özdeşleşmenin pek çok iş çıktısının öncülü olduğu bilinmektedir (Riketta, 2005:376; Riketta ve Van Dick, 2005:498). Bunlardan bir tanesi de performanstır. Carmeli (2005:985) örgütsel özdeşleşmenin bireysel performans üzerinde etkili olduğunu ileri sürmektedir. Yapılan görgül araştırmalar da Carmeli (2005)'i desteklemekte, örgütsel özdeşleşme düzeyi yüksek çalışanlarda düşük

işten ayrılma niyeti, yüksek iş performansı olduğuna yönelik bulgular sunmaktadırlar (Mael ve Ashforth, 1992:118; Tyler, 1999:241). Ayrıca, Carmeli ve arkadaşları (2007:985) tarafından yapılan çalışmada örgütsel özdeşleşme ile iş performansı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunduğu belirlenmiştir.

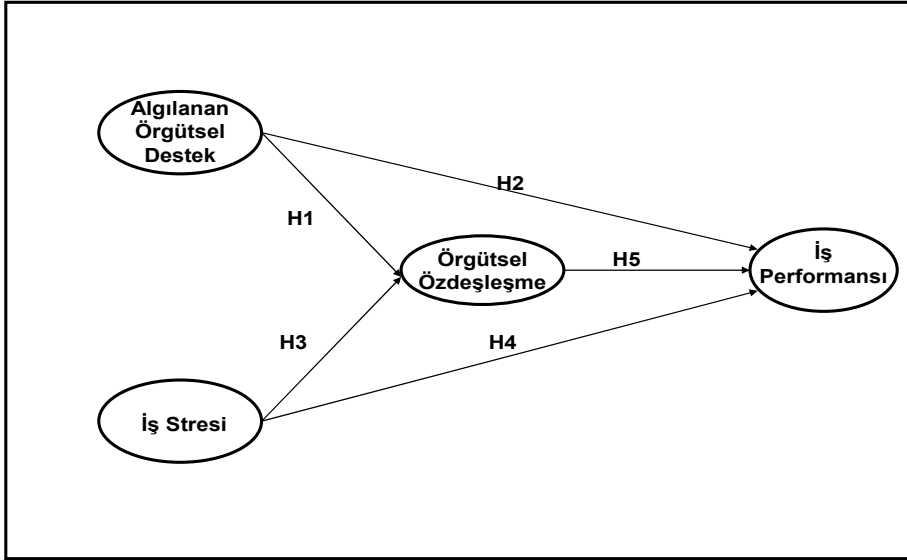
Organizasyona duygusal olarak bağlanan işgörenler yüksek performans göstermekte, devamsızlığı düşürmekte ve işten ayrılma olasılıkları azalmaktadır (Mathieu ve Zajac, 1990:171-172; Meyer ve Allen, 1997:375; Mowday vd., 1982). Konu ile ilgili teori ve görgül araştırmalardan yola çıkılarak örgütsel özdeşleşmenin çalışanların performansı üzerine etkisini test etmek üzere tasarlanan hipotez aşağıda sunulmuştur:

Hipotez 5: *Örgütsel özdeşleşme çalışanların iş performansını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.*

Hipotez 6: *Örgütsel özdeşleşme, algılanan örgütsel desteğin iş performansını artırmasında aracılık rolü üstlenir.*

IV. Araştırmanın Yöntemi

Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme düzeyi ve iş performansı üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olan bu çalışmada, öncelikle örneklem ve ölçeklere ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Ardından örneklemelerden elde edilen veriler ışığında oluşturulan modele ilişkin analizler yapılmıştır. Bu kapsamda öncelikle her bir değişkenin doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ardından değişkenler arası korelasyonlar tespit edilmiştir. Ardından da mevcut modele ilişkin kurulan yapısal eşitlik modeli ile modelin toplu halde uyum iyiliği testleri yapılmıştır. Uyum iyiliği testleri yapılırken değişkenler arası regresyon analiz sonuçları ve hipotez test sonuçları da sunulmuştur. Örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisini belirlemek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi de yapılmıştır. Tüm bu analizler sonucunda elde edilen bulgular mevcut literatür ile karşılaştırılarak yönetici ve araştırmacılara önerilerde bulunulmuştur. Kuramdan ve görgül araştırmalardan yola çıkılarak oluşturulan hipotezler kapsamında yapılandırılan araştırma modeli Şekil 1’ de sunulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

A. Araştırmanın Örneklemi

Araştırma evrenini Ankara’da faaliyet gösteren küçük ölçekli savunma sektörü çalışanları (özel) oluşturmaktadır. Bu örnekleme toplam 350 kişi çalışmaktadır. Ana kütlede %95 güvenilirlik sınırları içerisinde %5’lik bir hata payı dikkate alınarak örnekleme büyüklüğü 185 kişi olarak hesap edilmiştir (Sekaran, 1992:253). Bu kapsamda kümelerle ilgili örnekleme yöntemiyle tesadüfi olarak seçilen toplam 220 kişiye anket uygulaması yapılması planlanmıştır. Gönderilen anketlerden 180’si geri dönmüş, 172’si analiz yapmak için uygun bulunmuştur.

Araştırmaya katılanların %18 kadın (n=31), %82’ si (n=141) erkektir. Çalışanların %14,5 (n=25) lise, %40,1 (n=69) üniversite, % 45,4’ ü de (n=88) de lisansüstü eğitim derecesine sahiptir. Örneklemin, %12,8 ‘i (n=22) 18-24 yaş, %32,6’sı (n=56) 24-31 yaş, %39,5’i (n=68) 32-38 yaş ve %15,1’i (n=26) de 39 ve yukarı yaşlar arasındadır. %8,1’ü (n=14) 1 yıldan az, %26,2’si (n=45) 1-5 yıl arası, %22,1’i (n=38) 6-10 yıl arası, %26,2’i (n=45) 11-15 yıl arası ve %17,4’ü (n=30) de 16 ve yukarı yıl iş deneyimine sahiptir. Araştırmaya katılanların %59,3’ü (n=102) evli, %40,1’i (n=69) bekar ve %0,6 ‘sı da (n=1) diğer medeni hale sahiptir. Ayrıca çalışanların %47,7’sinin (n=82) çocuğu vardır.

B. Araştırmanın Ölçekleri

Çalışanların iş performansında algılanan örgütsel destek, iş stresi ve örgütsel özdeşleşmenin rolünü belirlemek amacıyla yapılan bu araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler aşağıda verilmektedir. Araştırmada oluşturulan modelleri ve hipotezleri test etmek amacıyla gizli değişkenlerle yol analizi yapılmıştır. Gizli değişkenlerle yol analizi yapmak için modeldeki değişkenlerin

ölçülmesinde kullanılan bütün ölçüm araçlarının geçerli ve güvenilir olması gerekmektedir (Şimşek, 2007: 19). Bu amaçla, araştırmada kullanılan bütün ölçeklere ilişkin yapılan geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarına ilişkin sonuçlar, her ölçekle ilgili bölümün sonunda verilmiştir.

Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği: Çalışanların algıladıkları örgütsel desteği ölçmek üzere Eisenberger ve arkadaşları (1986) tarafından geliştirilen 36 ifadeli ölçeğin pek çok kısaltılmış hallerinden Stassen ve Ursel (2009) tarafından geçerleme çalışması yapılarak kullanılan hali kullanılmıştır. Toplam 10 ifadeden oluşan bu ölçekte cevaplar 5’li likert ölçeği ile alınmıştır (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum).

Bu çalışmada Stassen ve Ursel (2009)’in çalışmasında kullanılan ölçeğin Türkçe geçerlemesi tarafımızdan yapılarak kullanılmıştır. Ölçeğin ölçek geçerleme prosedürlerine uygun olarak İngilizce-Türkçe ve Türkçe-İngilizce çevirileri alanında yetkin araştırmacılarla yapılmış pilot ve asıl örneklem üzerinde uygulanarak keşfedici faktör analizi (SPSS paket programı ile) ve doğrulayıcı faktör analizi (AMOS paket programları kullanılarak) yapılmıştır. Stassen ve Ursel (2009) tarafından yapılan güvenilirlik analizleri Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .93 olarak tespit edilmiştir.

Bu çalışmada ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analiz yapılmıştır. SPSS 16.0 paket programıyla yapılan keşfedici faktör analizi sonucunda verilerin ölçeğin tek faktörlü yapısına uyum sağladığı ancak 1 maddenin faktör yükünün düşük olduğu (Madde 9) belirlenmiştir. Devam edilen analiz sonucunda 9 maddeli ölçeğin faktör yüklerinin .53 ile .88 arasında olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin Keiser-Meyer- Olkin analiz sonucu .88 ve Barlett testi anlamlı ($p=.000$) olarak tespit edilmiştir. Bu analizlerin ardından Amos 6.0 paket programı ile doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda verilerin ölçeğin tek faktörlü yapısına uyum sağladığı ve faktör yüklerinin .45 ile .88 arasında olduğu tespit edilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin toplam Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .88 olarak bulunmuştur.

İş Stresi Ölçeği: Çalışanlarda algılanan stresi ölçmek üzere Cohen, Kamarck ve Mermelstein (1983) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Dört maddeden oluşan ve tek boyutlu olan ölçek Küçükusta (2007) tarafından konaklama işletmelerinde uygulanmış ve bu çalışmada ölçek güvenilirliği .76 olarak bildirilmiştir. Cevaplar 5’li likert (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) ölçeği ile alınmıştır.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin tek faktörlü yapısı doğrulanmış olup, faktör yükleri .68 ile .83 arasında değişmektedir. Güvenirlik analizi sonucunda Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .85 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin Keiser-Meyer- Olkin analiz sonucu sırasıyla .79 ve Barlett testi anlamlı ($p=.000$) olarak tespit edilmiştir.

Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği: Örgütsel özdeşleşmenin belirlenmesinde Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen ve pek çok araştırmada kullanılan (Örn. Tüzün, 2006; Bhattacharya ve diğerleri, 1995; Mael ve Tetrick, 1992; Mael

ve Ashforth, 1992; Van Knipperberg ve Van Schie, 2000; Smidths ve diğerleri, 2001) örgütsel özdeşleşme ölçeği kullanılmıştır. Toplam 6 ifadeden oluşan bu ölçekte cevaplar 5'li likert ölçeği ile alınmıştır (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum). Mael ve Ashforth (1992) araştırmasında ölçeğin güvenilirlik katsayısını .87 olarak bildirmiştir. Tüzün (2006) araştırmasında kullandığı ölçeğin güvenilirlik katsayısını .78 olarak bildirmiştir.

Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin tek faktörlü yapıya sahip olduğu, faktör yüklerinin .42-.86 arasında değiştiği belirlenmiştir. Ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .84 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin Keiser-Meyer- Olkin analiz sonucu .82 ve Barlett testi anlamlı ($p=.000$) olarak tespit edilmiştir.

İş Performansı Ölçeği: Çalışanların iş performansının ölçülmesinde; önce Kirkman ve Rosen (1999), daha sonra ise, Sigler ve Pearson (2000) tarafından kullanılan iş performansı ölçeği kullanılmıştır. Dört sorudan oluşan ölçeğin güvenilirlik katsayısı her iki çalışmada da .70'in üstündedir. Türkiye'de Çöl (2008) tarafından akademisyenler üzerinde uygulanan ölçeğin güvenilirlik katsayısı .82 olarak tespit edilmiştir. Araştırmada cevaplar 5'li likert ölçeği ile alınmıştır (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum).

Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin tek faktörlü yapıya sahip olduğu, faktör yüklerinin .66-.81 arasında değiştiği belirlenmiştir. Ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .83 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin Keiser-Meyer- Olkin analiz sonucu .79 ve Barlett testi anlamlı ($p=.000$) olarak tespit edilmiştir.

C. Bulgular

Araştırma sonucunda elde edilen verilere SPSS 16 ve Amos 6.0 programında analizler yapılmıştır. Bu kapsamda, ilk aşamada katılımcıların algıladıkları örgütsel destek, iş stresi, örgütsel özdeşleşme ve iş performansına ilişkin elde edilen verilerin ortalamaları, standart sapmaları ve aralarındaki korelasyonlara bakılmıştır. Analizin ikinci aşamasında ise yapısal eşitlik modeli ile kurulan modele ilişkin yol analizi yapılmıştır. Yapılan yol analizi ile çalışmanın hipotezleri test edilirken, mevcut ilişkileri açıklayan en uygun modelin belirlenmesi de amaçlanmıştır.

Analiz sonucunda elde edilen ortalamalar, standart sapmalar ve korelasyon değerleri tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1 'de de görüldüğü gibi araştırmaya konu edilen tüm bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Özellikle AOD-ÖÖ ve İP- ÖÖ arasındaki yüksek düzeydeki ilişki dikkat çekmektedir. Bu nedenle değişkenler arasında önemli etkiler öngörülebilmektedir.

Tablo 1. Verilere ilişkin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Değerleri

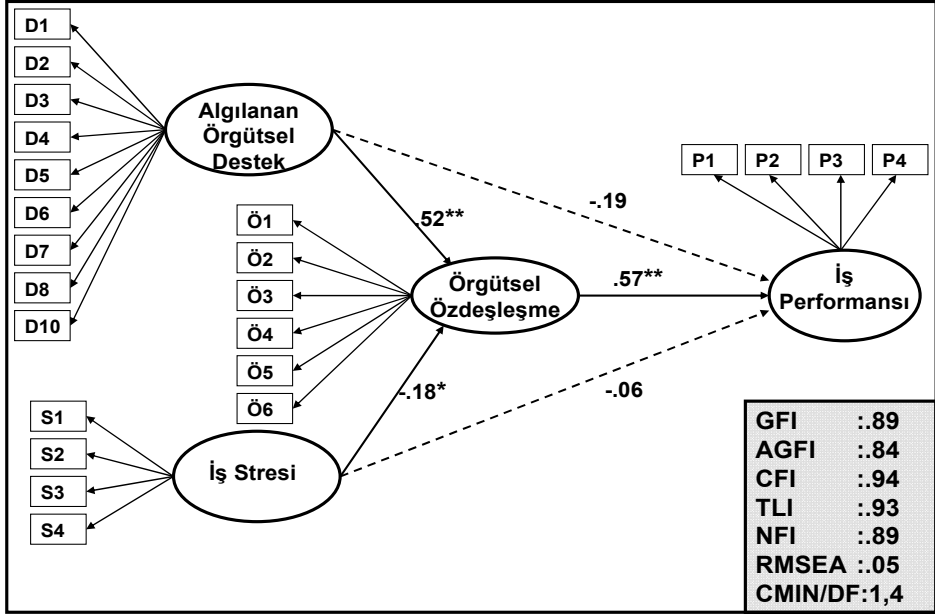
Değişkenler	Ort.	S.S.	1	2	3	4
1. Algılan Örgütsel Destek(AOD)	3.2	.78	(.88)			
2. İş Stresi (İS)	2.3	.90	-.20**	(.85)		
3. Örgütsel Özdeşleşme(ÖÖ)	3.6	.83	.50**	-.23**	(.84)	
4. İş Performansı(İP)	4.0	.69	.16*	-.15*	.41**	(.83)

*p< .05 ** p< .01

Çoğunlukla anlamlı olarak elde edilen bulguların devamında yapısal eşitlik modeli çerçevesinde yol analizi yapılarak değişkenler arası etkiler ve modelin uyum iyiliği değerlerine bakılmıştır.

Çalışanların işten ayrılma niyetine algılanan örgütsel destek, iş-aile çatışması, aile iş çatışması ve örgütsel özdeşleşme algılarının etkisini belirlemeye ilişkin kurulan yapısal eşitlik modelinin analiz sonuçları Şekil 2’de verilmektedir. Modelin uyum indeksleri incelendiğinde; GFI (Goodness of fit index) değerinin .89, AGFI (Adjusted goodness of fit index) değerinin .84, CFI (Comperative fit index-Karşılaştırmalı uyum indeksi) değerinin .94, TLI (Tucher- Lewis indeksi) değerinin .93, NFI (Normlanmış uyum iyiliği indeksi) .89, CMIN/DF değerinin 1,4 ve RMSEA (Root mean square error of approximation-Kök ortalama kare yaklaşım hatası) değerinin de 0.05 olduğu tespit edilmiştir. Bir modelin kabul edilmesi için RMSEA degerinin 0.08 altında olması gerekir (Şimsek, 2007). Elde edilen bu değerler kapsamında verinin iyi uyum iyiliği değerleri ve standarda yakın değerler verdiği için oluşturulan yapısal eşitlik modelinin kabul edilebilir olduğunu söylenebilir (Joreskog ve Sorbom, 1993; Kline, 1998)

Analiz sonuçları incelendiğinde algılanan örgütsel desteğin ve iş stresinin örgütsel özdeşleşmeyi anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca örgütsel özdeşleşmenin iş performansını anlamlı olarak etkilediği belirlenmiştir. Buna karşın örgütsel desteğin ve iş stresinin iş performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Araştırma değişkenlerine ilişkin bilgiler şekil 2’de toplu olarak gösterilmiştir.



* $p < .05$ ** $p < .01$

Şekil 2. Yapısal Model ve Analiz Sonuçları

Analiz sonucunda değişkenlerin etkisinin toplu olarak görüldüğü yapısal eşitlik modelinde algılanan örgütsel desteğin ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme üzerinden iş performansını anlamlı olarak etkilediği görülmektedir. Bu nedenle AOD ve İS'nin İP'ye etkisinde ÖÖ'nin aracılık etkisinin olabileceği düşünülmüştür ve Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen ara değişken koşulları kapsamında veriler analiz edilmiştir.

Çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyinin AOD ile İS'nin İP'ye etkisinde aracılık etkisini açıklamak amacıyla, Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen üç aşamalı regresyon analizi yapılmıştır. Bu yöntemle göre, aracılık etkisinden söz edilebilmesi için üç şartın var olması gerekmektedir:

(1) Bağımsız değişkenin aracı değişken üzerinde bir etkisi olmalıdır.

(2) Bağımsız değişken bağımlı değişken üzerinde etkili olmalıdır.

(3) Aracı değişken ikinci adımdaki regresyon analizine dâhil edildiğinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki regresyon katsayısı düşerken, aracı değişkenin de bağımlı değişken (İP) üzerinde anlamlı bir etkisi olmalıdır.

Bu kapsamda çalışanların örgütsel özdeşleşme düzeyinin aracılık rolünü belirlemek amacıyla, algılanan örgütsel destek, iş stresini ile iş performansı arasındaki ilişkiler hiyerarşik regresyon analizleri aracılığı ile incelenmiştir. Aracılık testine ilişkin bulgular Tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2. Aracılık Testi Sonuçları

	β	
	ÖÖ	İP
Test 1		
Yaş	.13	
Cinsiyet	.16*	
Medeni Hal	.02	
İS	-.15*	
AÖD	.49**	
R^2	.31	
Uyarlanmış R^2	.29	
	($F=14.9**$)	
Test 2		
Yaş		.08
Cinsiyet		-.02
Medeni Hal		-.06
İS		-.14
AÖD		.15*
R^2		.06
Uyarlanmış R^2		.03
		($F=202**$)
Test 3		
Yaş		.02
Cinsiyet		-.09
Medeni Hal		-.07
İS		-.07
AÖD		-.06
ÖÖ		.44**
R^2		.19
Uyarlanmış R^2		.17
		($F=6.63**$)

* $p < .05$ ** $p < .01$

Aracılık testi kapsamında ilk aşamada yaş, cinsiyet ve medeni hal kontrol değişkenleri ile birlikte bağımsız değişken algılanan örgütsel destek ile iş stresinin aracı değişken rolü araştırılan örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Bu kapsamda yapılan hiyerarşik regresyon analizi sonucunda AÖD'nin örgütsel özdeşleşmeyi ($\beta = .49, P < .01$); İS'nin örgütsel özdeşleşmeyi ($\beta = -.15, P < .05$) ve cinsiyetin örgütsel özdeşleşmeyi ($\beta = .16, P < .05$) anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir.

İkinci aşamada ise bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken olan İP üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Analiz sonucunda sadece AÖD'nin değişkeninin İP'nı ($\beta = .15, P < .05$) anlamlı olarak etkilediği belirlenmiştir.

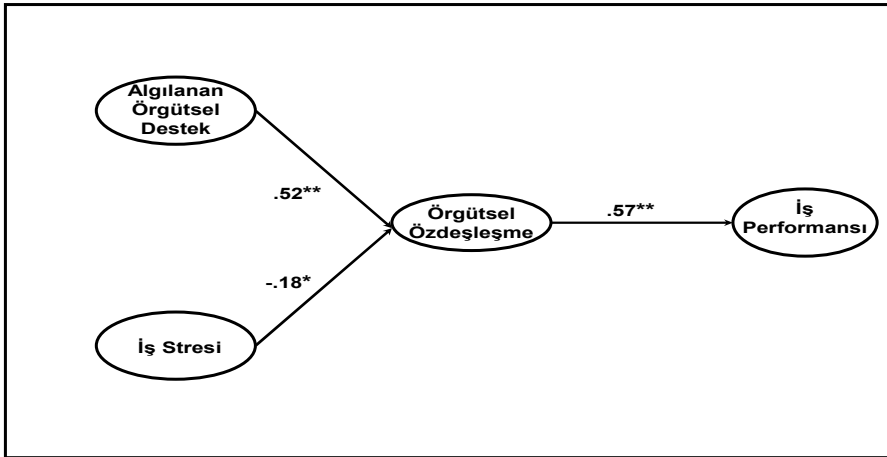
Aracılık etkisi ön şartını sağlanmasının ardından üçüncü aşamada aracı değişkenlerde dâhil edilerek analize devam edilmiştir. Analiz sonucunda örgütsel özdeşleşme değişkeninin de AÖD'nin bağımlı değişken (İP) üzerindeki etkilerinin araştırıldığı sürece dâhil edilmesiyle AÖD'nin İP üzerindeki etkisinin

anlamlılığını kaybetmesiyle birlikte aracılığı araştırılan örgütsel özdeşleşmenin anlamlılığı kaybolmadan regresyon katsayılarının azaldığı belirlenmiştir. Bu nedenle örgütsel özdeşleşme değişkeninin AÖD'nin iş performansı üzerinde tam aracılık rolü üstlendiği belirlenmiştir.

Analiz kapsamında modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını belirlemek maksadıyla doğrudanlığa (collinearity) da bakılmıştır. Elde edilen tolerans ve VIF değerleri bağımsız değişkenler arası çoklu bağlantı olmadığını doğrulayan sonuçlar vermiştir (Tolerans > .6, VIF < 10). Aracılık testi bulgularına ilişkin veriler Tablo 2'de sunulmuştur.

Modele ilişkin hipotez testi sonuçları toplu halde Tablo 3'te verilmektedir. Tabloda da görüldüğü gibi çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisini araştıran ve örgütsel özdeşleşmenin iş performansına üzerindeki etkisini araştıran H1, H3 ve H5 hipotezleri desteklenmiştir. Bununla birlikte çalışanların iş performansına algıladıkları örgütsel desteğin etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisini araştıran H6 hipotezi de destek bulunmuştur.

Buna karşın çalışanların algıladıkları örgütsel destek ile iş stresinin iş performansı üzerindeki etkisini araştıran H2 ve H4 hipotezleri desteklenmemiştir. Sonuç olarak araştırılan altı hipotezden dördü destek bulunmuştur. Hipotez sonuçları Tablo 3'te, destek gören hipotezleri gösteren model Şekil 3'te sunulmuştur.



*p < .05 ** p < .01

Şekil 3. Desteklenen Yapısal Model

Tablo 3. Hipotez Testi Sonuçları

	Hipotez	Yol Katsayısı	Sonuç
H1	AÖD → ÖÖ	.52**	KABUL
H2	AOD → İP	-.19	Desteklenmedi
H3	İS → ÖÖ	-.18*	KABUL
H4	İS → İP	-.06	Desteklenmedi
H5	ÖÖ → İP	.57*	KABUL
H6	AOD' in İP'ye etkisinde ÖÖ'nin aracılık etkisi vardır.	TAM	KABUL

*p< .05 ** p< .01

V. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışma ile algılanan örgütsel destek, iş stresi, örgütsel özdeşleşme ve iş performansı arasındaki ilişki ve etkiler incelenmiştir. Bu amaçla Ankara'da faaliyet gösteren küçük ölçekli savunma sanayi firmalarının çalışanları (özel) üzerinde uygulamalı bir araştırma yapılmış ve algılanan örgütsel desteğin ve iş stresinin, örgütsel özdeşleşme aracılığıyla iş performansı üzerindeki etkileri oluşturulan bir model yardımıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Yapılan araştırma ile günümüzde nitelikli işgücü istihdamının öncü sektörlerinden birisi olan savunma sektöründe konu edilen değişkenlere ilişkin bulgular elde edilmiştir.

Analiz sonuçları incelendiğinde çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin örgütsel özdeşleşme düzeyini anlamlı olarak artırdığı belirlenmiştir. Bu bulgu benzer çalışmalarla uyumludur (Tyler ve Blader, 2000; Van Knippenberg ve Sleebos, 2006; Cheung ve Law, 2008). Benzer şekilde çalışanların iş stresinin örgütsel özdeşleşme düzeyini anlamlı olarak azalttığı tespit edilmiştir. Bu bulgu da benzer çalışmalarla uyumludur (Panaccio ve Vandenberghe, 2009, Sıgır ve Basım, 2006). Her iki değişkenin anlamlı olarak etkilediği örgütsel özdeşleşmesinde çalışanların iş performansını anlamlı olarak artırdığı belirlenmiştir. Bu bulgu da benzer çalışmalarla uyumludur (Carmeli, 2005, 2007; Mael ve Ashforth, 1992; Tyler, 1999).

Araştırma sonucunda algılanan örgütsel desteğin çalışanların iş performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Bu bulgu benzer çalışmalarla uyumlu değildir (Rhoades ve Eisenberger, 2002). Bunun nedeninin algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisini dolaylı yoldan yani örgütsel özdeşleşme aracılığı ile gerçekleştirmiş olması olduğu düşünülmektedir. Nitekim hiyerarşik regresyonda AOD'nin İP üzerinde etkisinin olduğu görülmüş olmasına rağmen yapısal modelde yani tüm değişkenlerin etkilerinin toplu olarak görüldüğü modelde etkinin anlamlı görülmemesi diğer aracılık şartlarının da desteklenmesiyle etkinin ÖÖ aracılığıyla gerçekleştiğine işaret etmiştir.

Bununla birlikte iş stresinin de iş performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Bu bulgu benzer çalışmalarla uyumlu değildir (Leung vd., 2008; Fiore vd., 2005). Bunun da nedeninin aracılık etkisi olabileceği düşünülmüş ancak hiyerarşik regresyon sonuçlarında da bu bulgu

desteklenmediğinden bunun nedeninin örneklerden kaynaklanabileceği düşünülmüştür.

Örgütsel özdeşleşmenin çalışanların iş performansında algıladıkları örgütsel desteğin etkisinde aracılık rolü üstlendiği Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen üç aşamalı regresyon analizi yapılarak araştırılmış ve tam aracılık rolü tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, ele alınan örnekleme çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisinin olduğu, örgütsel özdeşleşmenin iş performansını artırdığı ve algılanan örgütsel desteğin iş performansına etkisinde örgütsel özdeşleşmenin tam aracılık rolü üstlendiği belirlenmiştir. Bu etkilerin görüldüğü yapısal eşitlik modeli uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir standartlarda olduğu tespit edilmiştir.

Savunma sektöründeki nitelikli personelin iş performansının artırılmasında örgütsel destek, iş stresi ve örgütsel özdeşleşmenin önemli etkileri olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle çalışanlara desteğin artırılması ve iş stresinin azaltılmasıyla iş performansı üzerinde önemli etkisi olduğu görülen örgütsel özdeşleşme düzeyinin artırılabilirliği belirlenmiştir. Yönetici ve liderlerin yönetim süreçlerinde bu konuya önem vermelerinin örgütsel başarımda fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Bütün bunların yanı sıra araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Araştırmanın tek sektörde yapılmış olması araştırmanın önemli bir kısıtıdır. Bu nedenle farklı sektörlerde yapılacak araştırmalardan farklı sonuçlar elde edilebilir. Bunun yanı sıra araştırmada kullanılan veriler savunma sektörünün belli bir coğrafi bölgesindeki çalışanlarından elde edilmiştir. Farklı coğrafi bölgelerdeki çalışanlardan elde edilecek daha fazla sayıdaki verilerle daha açıklayıcı sonuçlara ulaşılması mümkün olabilir.

Görgül araştırmalar ve kuramdan yola çıkarak farklı bir kültür ve farklı bir sektörde uygulanmış olması bakımından ve araştırma metodolojisi açısından bu araştırmanın diğer çalışmalardan kısmen farklı olduğu düşünülmektedir. Araştırmanın yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmiş olması ve üç değişken arasındaki örgütsel özdeşleşme değişkeninin aracılık rolünü de ele alması açısından bundan sonraki çalışmalar için faydalı olabileceği düşünülmektedir. Bundan sonra bu alanda araştırma yapacak akademisyenlere algılanan örgütsel destek ile örgütsel özdeşleşme aracılık ilişkisini yenilikçilik ya da yaratıcılık gibi bağımlı değişkenler üzerinde yapısal eşitlik modeli ile analiz etmeleri önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Abramis D.J. (1994). "Work Role Ambiguity, Job Performance: Metaanalyses and Review". *Psychol Rep*, 75 (3): 1411-1433.
- Allen D.R., Hitt M., Greer C.R. (1982). "Occupational Stress and Perceived Organizational Effectiveness in Formal Groups: An Examination of Stress Level and Stress Type". *Pers Psychol*. 35:359– 71.
- Allen, D., Shore, L.M. ve Griffeth, R.W. (2003). "The Role of Perceived Organizational Support and Supportive Human Resource Practices in The Turnover Process". *Journal of Management*, 29: 99-118

- Allen, N.J. ve Meyer, J.P. (1990). "The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organisation", *Journal of Occupational Psychology*, 63: 19-31.
- Armstrong-Stassen, M., ve Ursel, N.D. (2009). "Perceived Organizational Support, Career Satisfaction, and the Retention of Older Workers". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 82: 201-220.
- Ashforth, B. E. ve Mael F. (1989). "Social Identity Theory and the Organizations", *Academy of Management Review*, 14: 20-39.
- Baron, R. M., ve Kenny, D. A.(1986). "The Moderator Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, ss.1173-1182.
- Benkhoff, B. (1997a). "Better Performance Through Organizational Identification: A Test of Outcomes and Antecedents Based on Social Identity Theory". In Wickham, J. (Ed.) *The Search for Competitiveness and Its Implications for Employment*. Dublin: Oak Tree Press.
- Benkhoff, B. (1997b). "Disentangling Organisational Commitment: the Dangers of the OCQ for Research and Policy", *Personnel Review*, 26(1/2): 114-31.
- Bhattacharya, R., (1998). A Formal Model of Trust Based on Outcomes. *Academy of Management Review*, 23:3.
- Blau, P. (1964). *Exchange and Power in Social Life*, New York: Wiley.
- Brown, M. (1969). "Identification and Some Conditions of Organizational Involvement", *Administrative Science Quarterly*, 14: 346-55.
- Brown, R. ve Williams, J. (1984). "Group Identification: The Same Thing to All People?", *Human Relations*, 37(7): 547-64.
- Brown, R., Condor, S., Mathews, A., Wade, G. ve Williams, J. (1986). "Explaining Intergroup Differentiation in an Industrial Organization", *Journal of Occupational Psychology*, 59: 273-86.
- Buchanan, B. (1974). "Building Organizational Commitment: The Socialization of Managers in Work Organizations", *Administrative Science Quarterly*, 19: 533-46.
- Carmeli, A., Gilat G. ve Waldman, D.A. (2007). "The Role of Perceived Organizational Performance in Organizational Identification, Adjustment and Job Performance", *Journal of Management Studies*, 44 (6):972-992.
- Chandra R.M., Yolanda F. H. ve Ilse L. U. (2006). "The effect of perceived organizational support on organizational commitment of diagnostic imaging radiographers", www.journals.elsevierhealth.com, Volume 12, Issue 2, Pages 118-126, (10.03.2010)
- Chang, C., E. J. Russell ve Liu-Qin Y. (2007). "Emotional Strain and Organizational Citizenship Behaviours: A Meta-Analysis and Review", *Work & Stress*, 21: 312-332.
- Cheney, G. (1983). "On The Various and Changing Meaning of Organizational Membership: A Field Study of Organizational Identification". *Communication Monographs*, 50.
- Cheung, M. F. Y. ve Law M. C. C. (2008). "Relationships of Organizational Justice and Organizational Identification: The Mediating Effects of Perceived Organizational Support in Hong Kong", *Asia Pacific Business Review*, 14 (2): 213-231.
- Cohen, S., Kamarck T. ve Mermelstein R. (1983). "A Global Measure of Perceived Stress", *Journal of Health and Social Behavior*. 24: 385-396.
- Cook, J. ve Wall, T. (1980). "New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment and Personal Need Non-fulfillment", *Journal of Occupational Psychology*, 53: 39-52.
- Coyle-Shapiro, J.A-M. ve Conway, N. (2005). Exchange Relationships: Examining Psychological Contracts and Perceived Organizational Support, *Journal of Applied Psychology*, 90(4). 774-781.
- Çakır, Ö. (2001). *İşe Bağlılık Olgusu ve Etkileyen Faktörler*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Davis, K., *İşletmelerde İnsan Davranışı*, Çeviren: Kemal TOSUN vd., İstanbul Üni. İşletme Fak. Yayını, No: 199, İSTANBUL
- Dutton, J., Dukerich J. ve Harquail, C.V. (1994). "Organizational Images and Membership Commitment", *Administrative Science Quarterly*, 34: 191-206.

- Eisenberger, R., Fasolo, P. ve Davis-LaMastro, V. (1990). "Perceived Organizational Support and Employee Diligence, Commitment and Innovation", *Journal of Applied Psychology*, 75: 51-59.
- Eisenberger, R., Huntington R., Hutchison S. ve Sowa, D. (1986). "Perceived Organizational Support". *Journal of Applied Psychology*, 7:500-507.
- Erdoğan, İ. (1996). *İşletme Yönetiminde Örgütsel Davranış*, İstanbul: İşletme Fakültesi Yayını.
- Ertekin, Y. (1993). *Stres ve Yönetim*. Ankara: TODAİE.
- Fiore, T. (2005). "Resolving Workplace Conflict 4 Ways To A Win-Win Solution By", <http://www.conflict911.com/quest.conflict/winwin.conflict.htm.as> (18.11.2006).
- Fox, S., Spector P.E. ve Miles D. (2001). "Counterproductive Work Behavior (CWB) in Response to Job Stressors and Organizational Justice: Some Mediator and Moderator Tests for Autonomy and Emotions", *Journal of Vocational Behavior*, 59: 291-309.
- Frone, M.R., Finn, K.V.(2004). "Academic Performance and Cheating: Moderating Role of School Identification and Self- Efficacy", *The Journal of Educational Research*, 97(3):115-126
- George, J. M. ve Brief, A. P. (1992). "Feeling Good-Doing Good: A Conceptual Analysis of the Mood at Work-Organizational Spontaneity Relationship". *Psychological Bulletin*, 112: 310-329.
- Golden L. ve Jorgensen H. (2002). "Time After Time, Mandatory Overtime in the U.S. Economy", *Economic Policy Institute Briefing Paper*, (<http://epinet.org>) (10.03.2010).
- Greenhaus, J. H., ve Beutell N. J. (1985). "Sources of Conflict Between Work and Family Roles", *Academy of Management Review*, 10: 213-222.
- Gregersen, H. ve Black, J. (1992). "Antecedents to Commitment to a Parent Company and a Foreign Operation", *Academy of Management Journal*, 35(1): 65-90.
- Güçlü, N.(2001). "Stres Yönetimi", *G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21(1): 91-109.
- Hall, D. ve Schneider, B. (1972). "Correlates of Organizational Identification as a Function of Career Pattern and Organizational Type", *Administrative Science Quarterly*, 17: 340-50.
- Jamal, M. (1984). "Job stress and job performance controversy: An empirical Assessment". *Organizational Behavior and Human Performance*, 33: 1-21.
- Joreskog, K. G. ve Sorbom, D. (1993). *Lisrel 8: Structural Equation Modeling With The SIMPLIS Command Language*. Chicago, IL: Scientific International Software.
- Karahan A., Gürpınar K., Özyürek P. (2007). "Hizmet Sektöründeki İşletmelerin Örgüt İçi Stres Kaynakları: Afyon İli Merkezindeki Hastanelerde Çalışan Cerrahi Hemşirelerinin Stres Kaynaklarının Belirlenmesi.", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1): 27-44.
- Kirkman, B. L. Rosen, B., (1999). "Beyond Self-Management: Antecedents and Consequences of Team Empowerment", *Academy of Management Journal*, Vol. 42 Issue 1, s. 58-74.
- Kline, R. B., (1998). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press.
- Kreiner, G. E. ve Ashforth, B. E. (2004). "Evidence Toward an Expanded Model of Organizational Identification", *Journal of Organizational Behavior*, 25 (1):1-27.
- Küçükusta, D. (2007). "Konaklama İşletmelerinde İş-Yaşam Dengesinin Çalışma Yaşamı Kalitesi Üzerindeki Etkisi", *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, İzmir.
- Lazarus, A.A. (1985). "Setting the Record Straight", *American Psychologist*, 40(12): 1418-1419.
- Lepine, J. A., Podsakoff N. P. ve Lepine M. A. (2005). "A Meta-Analytic Test of the Challenge Stressor-Hindrance Stressor Framework: an Explanation for Inconsistent Relationships Among Stressors and Performance", *Academy of Management Journal*, 48: 764-775.
- Leung M., Chan Y.S. ve Olomolaiye P. (2008). "Impact of Stress on the Performance of Construction Project Managers", *Journal of Construction Engineering and Management*, 134(8): 644-652.
- Loi, R., Hang-Yue, N. ve Foley, S. (2006). "Linking Employees' Justice Perceptions to Organizational Commitment and Intention To Leave: The Mediating Role of Perceived Organizational Support". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 79:101-120.
- Mael ,F. ve Tetrick, L.E. (1992). "Identifying Organizational Identification". *Educational and Psychological Measurement*, 52, 813-824.

- Mael, F. ve Ashforth, B. (1992). "Alumni and Their Alma Mater: a Partial Test of the Reformulated Model of Organizational Identification", *Journal of Organizational Behavior*, 13(2):103-123.
- Mathieu, J. E. ve Zajac D. M. (1990). "A Review and Meta-Analysis of The Antecedents, Correlates, and Consequences of Organizational Commitment", *Psychological Bulletin*, 108: 171-94
- McGee, G.W. ve Ford R.C. (1987). "Two (or More) Dimensions of Organisational Commitment: Reexamination of the Affective and Continuance Commitment Scales", *Journal of Applied Psychology*, 72(4): 638-42.
- Meglino, B. M. (1977). "The Stress-Performance Controversy". *MSU Business Topics*, 25: 53-59.
- Meyer, J. P. ve Allen N.J. (1997). *Commitment in the Workplace*, Sage, Thousand Oaks.
- Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L. ve Topolnytsky, L. (2002). "Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization: A Meta-Analysis Of Antecedents, Correlates, And Consequences", *Journal of Vocational Behavior*, 61(1):20-52.
- Meyer, J.P. ve Allen, N.J. (1984). "Testing the Side-Bet Theory of Organisational Commitment:Some Methodological Considerations" , *Journal of Applied Psychology*, 64(3): 372-378.
- Miller, V.D., Allen, M., Casey M.K. ve Johnson, J.R. (2000). "Reconsidering the Organizational Identification Questionnaire", *Management Communication Quarterly*, 13(4): 626-658.
- Mowday, R., Steers R. ve Porter L. (1982). *Employee-Organisation Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover*, Academic Press, London.
- O'Reilly, C. (1989). "Corporations, Culture and Commitment: Motivation and Social Control in Organizations" , *California Management Review*, 31(4). As cited in Steers, R. and Porter, L. *Motivation and Work Behaviour*, 5th edition. Singapore: McGraw-Hill, 1991.
- O'Reilly, C., ve Chatman, J. (1986). "Organizational Commitment and Psychological Attachment: The Effects of Compliance, Identification, and Internalization on Prosocial Behaviour", *Journal of Applied Psychology*, 71(3): 492-499.
- Organ, D.W. (1977). "A Reappraisal and Reinterpretation of the Satisfaction- Causes- Performance Hypothesis", *Academy of Management Review*, 2: 46-53
- Özdevecioğlu, M. (2003). "Algılanan Örgütsel Destek İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *D.E.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*", 18(2):113 -130.
- Panaccio, A., Vandenberghe C. (2009). "Perceived Organizational Support, Organizational Commitment and Psychological Well-Being: A Longitudinal Study", *Journal of Vocational Behavior*, 75(2):224-236.
- Peccei, R. ve Guest, D. (1993). "The Dimensionality and Stability of Organisational Commitment: a Longitudinal Examination of Cook and Wall's (1980) Organisational Commitment Scale (BOCS)", *CEP Discussion Paper No. 149*, London School of Economics.
- Pehlivan, İ.(2000). *Yönetimde Stres Kaynakları*. Pegem Yayınları, Ankara: 1995. İş Yaşamında Stres. Pegem Yayınları, 1. Baskı. Ankara.
- Pleck, J.H., Staines G.L. ve Lang, L. (1980). "Conflicts Between Work and Family Life", *Monthly Labor Review*, 103(3): 29-32.
- Porter, L.W., Steers, R.M., Mowday, R.T. ve Boulian, P.V. (1974). "Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover among Psychiatric Technicians", *Journal of Applied Psychology*, 59(5): 603-9.
- Rabinowitz S, Stumpf S.(1987). "Facets of Role Conflict, Role-Specific Performance, and Organizational Level Within the Academic Career", *J Vocational Behav*, 30: 72- 83.
- Rhoades, L., ve Eisenberger, R. (2002). "Perceived Organizational Support: A Review of The Literature". *Journal of Applied Psychology*, 87:698-714.
- Riketta, M. (2005). "Organizational Identification: A Meta-Analysis", *Journal of Vocational Behavior*, 66(2): 358-384.
- Riketta, M. ve Van Dick R. (2005). "Foci of Attachment in Organizations: A Meta-Analysis Comparison of the Strength and Correlates of Work-Group Versus Organizational Commitment and Identification", *Journal of Vocational Behavior*, 67(3): 490-510.
- Schafer, Walter. (1987). *Stress Management For Wellness*. New York: Mc Graw Hill,

- Schneider, B., Hall, D. ve Nygren, H. (1971). "Self Image and Job Characteristics as Correlates of Changing Organizational Identification", *Human Relations*, 24: 397-416.
- Scott, S.G. ve Lane, V.R. (2000). "A Stakeholder Approach To Organizational Identity", *Academy of Management Review*, 25 :1. 43-62.
- Selye, H. (1976). "Further Thoughts on Stress Without Distress"., *Med. Times*, 104: 124-132.
- Shore, L. M., ve Shore, T. H. (1995). "Perceived Organizational Support and Organizational Justice". In R. S. Cropanzano ve K. M. Kacmar (Eds.), *Organizational Politics, Justice, and Support: Managing the social climate of the workplace* (149-164). Westport, CT: Quorum.
- Sıgı Ü. ve Basım N. (2006). "İş Görenlerin İş Doyumu İle Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Analizi: Kamu Ve Özel Sektörde Karşılaştırmalı Bir Araştırma", *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(12):131-154
- Sigler, T.H., Pearson, C.M. (2000). "Creating An Empowering Culture: Examining The Relationship Between Organizational Culture and Perceptions of Empowerment". *Journal of Quality Management*, Vol.5.
- Smitdhs, A. Pryun, A. ve Van Riel, C.B.M. (2001). "The Impact of Employee Communication and Perceived External Prestige on Organizational Identification", *Academy of Management Journal*, 44:5.
- Stassen, M. ve Ursel, N.D., (2009). "Perceived Organizational Support, Career Satisfaction, and The Retention of Older Workers". *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 82.201-220.
- Sullivan, S.E. ve Bhagat R.S.(1992). "Organizational Stress, Job Satisfaction and Job Performance: Where Do We Go From Here?", *Journal of Management*. 18 (2): 353-374.
- Şahin, N.H. (1995). *Stresle Başa Çıkma. Olumlu Bir Yaklaşım*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Şimşek, Ö. F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları*, Ekinoks, Ankara.
- Tajfel, H. ve Turner, J. (1979). "An Integrative Theory of Intergroup Conflict". In Austin, W. And Worchel, S. (eds) *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Taris, T. W. (2006). "Is There a Relationship Between Burnout and Objective Performance? A Critical Review of 16 Studies", *Work & Stress*, 20: 316-334.
- Tompkins, P.K. ve Cheney, G. (1985). "Communication and Unobtrusive Control in Contemporary Organizations", R.D. McPhee ve P.K. Tompkins (Der). *Organizational Communication: Traditional Themes and New Directions*, Beverly Hills, CA: Sage.
- Turnley W. H., Bolino M.C., Lester S. W. ve Bloodgood J. M. (2003). "The Impact of Psychological Contract Fulfillment on The Performance of In-Role and Organizational Citizenship Behaviors", *Journal of Management*, 29(2): 187-206.
- Tüzün, K., İ. (2006). "Örgütsel Güven, Örgütsel Kimlik ve Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi; Uygulamalı Bir Çalışma. Gazi Üniversitesi", *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- Tyler, T. R. (1999). "Why People Cooperate With Organizations: An Identity-Based Perspective", *Research in Organizational Behavior*, 21: 201-246.
- Tyler, T. R. ve Blader S. L. (2000). *Cooperation in Groups: Procedural Justice, Social Identity, and Behavioral Engagement*. (Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Van Knippenberg, D. ve Sleebos, E. (2006). "Organizational Identification Versus Organizational Commitment: Self-Definition, Social Exchange, and Job Attitudes". *Journal of Organizational Behavior*, 27: 571-584.
- Van Knippenberg, D. ve Van Schie E.C.M. (2000). "Foci Correlates of Organizational Identification", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73, 137-147.
- Vokić, N. P. ve Bogdanić, A. (2007). Individual Differences and Occupational Stress Perceived: A Croatian Survey. Working Paper Series.
- Walumbwa, F. O., Avolio, B. J. , Zhu, W. (2008). "How Transformational Leadership Weaves Its Influence on Individual Job Performance: The Role of Identification and Efficacy Beliefs", *Personnel Psychology*, 61: 793-825.

- Wegge, J, Van Dick R, “Fisher G. K., Wecking C. ve Moltzen K. (2006). Work Motivation, Organizational Identification, and Well-Being in Call Centre Work”, *Work & Stress*, 20(1): 60-83
- Zajonc, R. B. (1965). “Social Facilitation”, *Science*, 149: 269–274.

Analyzing the Barriers Encountered in Innovation Process Through Interpretive Structural Modelling: Evidence From Turkey*

Yrd. Doç. Dr. Ömür Yaşar SAATÇIOĞLU

Dokuz Eylül University, Maritime Faculty, Department of Marine Engineering, İZMİR

Prof. Dr. Ömür Neczan TİMURCANDAY ÖZMEN

Dokuz Eylül University, Faculty of Business, Department of Business Administration, İZMİR

ABSTRACT

The aim of this study is to determine the barriers in the innovation process in Turkey's conditions, investigate the interrelations among them and develop a model that can measure the interacting effects of the barriers on the other barriers and in the innovation system. Since there has not been a research in the relevant literature, which has identified the innovation barriers in Turkey, a detailed review related with innovation barriers has been conducted. After identifying 32 internal and 29 external barriers from the literature review, the second step was to determine the valid barriers for Turkey. This validation was performed by means of a DELPHI study. After identification of 12 valid barriers for Turkey's conditions, interrelations between 12 barriers were established by using ISM (Interpretive Structural Modelling). The research was conducted based on the opinions of the experts about innovation barriers. It was found that "finance of innovation" barrier affected all of the barriers in Turkey. In order to increase innovation performance of Turkey, "finance of innovation" barrier should be settled. There have been a number of researches about innovation barriers in general. The researches are either on firm level, sector level, or country level. However, there has been no research in literature specifically looking for the interrelation among the innovation barriers. This paper is should be taken as the first study not only in investigating the barriers in the innovation process in Turkey, but also in developing a model which could be used in solving the innovation barriers. The findings of this research warn the related academicians, managers and policy makers about the importance of defining and determining the barriers to innovation.

Key Words: Innovation Barriers, Innovation, Innovation Process in Turkey, Interpretive Structural Modelling

JEL Classification: O30, O31, M0

Yapısal Yorumlayıcı Modelleme İle Inovasyon Sürecinde Karşılaşılan Engellerin İncelenmesi: Türkiye Gerçeği

ÖZET

Bu araştırmanın amacı, Türkiye koşullarında inovasyon sürecindeki engelleri belirlemek, engellerin arasındaki ilişkileri araştırmak ve engellerin diğer engellere ve inovasyon sisteminde etkisini ölçecek bir model geliştirmektir. Literatürde Türkiye'deki inovasyon engellerini belirleyen bir araştırma olmadığı için, inovasyon engelleri ile ilgili detaylı bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Literatür taraması ile 32 iç ve 29 dış engel elde edilmesinden sonra, ikinci adım Türkiye için geçerli engellerin belirlenmesi olmuştur. Türkiye için geçerli engellerin oluşturulması

* This study was granted the Second Prize in the field of Social Sciences at the Project Contest included in the "First Aegean R&D and Technology Days" arranged by EBİLTEM on 1st Dec through 3rd Dec 2010.

için DELPHI çalışması gerçekteşirilmıştir. Türkiye için geçerli 12 engel belirlendikten sonra, engeller arasındaki ilişkilerin belirlenmesi için ISM(Yorumlayıcı Yapısal Modelleme) kullanılmıştır. Bu araştırmada uzmanların inovasyon engelleri ile ilgili dışünceleri temel alınmıştır. "Inovasyonun finansmanı" engelinin Türkiye'de inovasyon ile ilgili diğer tim engelleri etkilediği belirlenmiştir. Literatürde inovasyon ile ilgili şirket, sektör veya ÷lke düzeyinde çalışmalar bulunmasına rağmen, inovasyon engellerinin ilişkisini inceleyen çalışma bulunmamaktadır. Bu araştırma Türkiye'de inovasyon engellerini inceleyen, inovasyon engellerinin aralarındaki ilişkileri belirleyerek, inovasyon engellerinin çözümlerinde kullanılacak bir model geliştirmeyi amaçlayan ilk çalışmadır. Bu araştırmanın sonuçları akademisyenler, politikacılar ve politika geliştiricileri inovasyon engellerinin tanımlanmasınun önemi ile ilgili uyarmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Inovasyon Engelleri, Inovasyon, Türkiye'deki Inovasyon Süreci, Yorumlayıcı Yapısal Modelleme

JEL Sınıflaması: O30, O31, M0

INTRODUCTION

It is an undeniable fact that innovation is one of the critical factors affecting the competitive advantage of organizations and countries. Innovations are the result of a joint effort of a number of parties involved in the process. The two most important stakeholders are firms and government. It is the innovation that enables organizations to effectively meet the demands of consumers, utilize the strategic market opportunities with their strengths and move ahead in competition. Innovative ideas, products and processes are increasingly thought to be important in strengthening the competitive powers of organizations (Tiwari, 2007) as well as those of countries. Innovation, however, is a hard and risky process. Particularly, the developing countries encounter a great variety of barriers in innovation process such as limited resources, investing and trading capacities in new products, services and processes. (Tiwari and Buse, 2007). Most of the researches on the barriers encountered by and affecting the innovation processes seem to have been conducted especially through small scale businesses and analyzed how managers of a certain industry perceive the barriers (Acs and Audtresch, 1990; Yinenpaa 1998; Mohnen and Rosa, 1999; Baldwin and Gellatly, 2004; Tiwari and Buse, 2007). Being aware of the barriers affecting the innovation process and having the ability to tackle with them are thought to increase the success of the innovation process. Oslo Manual also recommends that information on factors assisting or hampering innovation activities should be collected (OECD, 1997). So, this research aims to investigate the innovation barriers in Turkey since Turkey is one of the catching up countries which has an innovation performance below the EU27 average (European Innovation Scoreboard,2009). Innovation barriers not only affect the innovation process but also influence one another. Therefore, it is important to understand their interrelations. There seems to have been no research that viewed the issue through a holistic approach, defining and determining the barriers as well as their interrelations by means of an interpretive structural modelling method.

Hence, the first step in effective management of the process is determining the barriers affecting the success of the innovation process and their interrelations. In this context, the purpose of this research is

- to identify and rank the innovation barriers
- to develop a model which shows the relationships between these identified barriers using ISM and
- to discuss the managerial implications for improving national innovation system of Turkey.

In this study, first, a literature review of innovation and innovation barriers will be given. In the methodology, there are two stages. In the first stage, innovation barriers defined in literature review will be examined whether they are also valid for Turkey. After defining innovation barriers for Turkey, the relations among the innovation barriers will be examined through Interpretive Structural Modelling. Using the results obtained in this modelling, a road map to solve the innovation barriers will be presented. As a last step, recommendations to solve innovation barriers will be developed.

I. LITERATURE REVIEW

The need for innovation in today's rapidly changing business environment is higher than it has ever been. The chances for survival of the organization that are not ready to continuously renew their products, services and processes are under serious threats (Tidd et al, 2005). Innovation has been defined in various ways by a number of researchers. According to Drucker (1985), innovation is a means of entrepreneurship and an action that provides resources to form a capacity so as to reach welfare. Porter (1990) suggests that innovation provides competitive advantage and it comprises both new technologies and new methods. Rogers (1995) defines innovation as an idea, a practice (application) or an object that is perceived as something new. Damanpour(1996) defines innovation as a change put forward in the outputs, structure or processes of an organization that facilitates its integration with the environment. According to Elçi(2006), innovation is the continuous changes and differentiations in the products, services and working methods.

The definitions seem to have certain similarities as well as differences. Considering all the points mentioned in these definitions, innovation could be defined to be creative and implementing something new in one or more of the systems regarding products, services, distribution, working, marketing and technology.

In the broadest sense; innovation, changing the knowledge into an economic and social value, is the sum of technical and social processes (Elçi, 2006). This process comprises three basic stages as determining the need, commencement and implementation (Durna, 2002). The very first stage is being aware of the need for innovation. In order for the innovation process to get started, the organization should feel the need for innovation. The need might arise from the environmental factors (customer demands, incentives, legal liabilities, competitors' practice, public awareness); the internal dynamics of the organization (wish for competitive power / superiority, the employees' knowledge, ideas, experience and skills, creativeness, technological development, a

motivative working environment); the intereffectiveness of the organization and the environment (providing information about competitors, relaying the image of the organization in a correct manner).

The second stage is commencing the innovation. This stage comprises getting aware of the innovation opportunities, searching for the methods to practice, and choosing the proper one. At this stage, there is a need for a culture that supports developing new ideas. Implementation is the last stage of the process. This stage includes using the results of the new ideas and observing their effects.

The relevant researches reveal that the organizations which use the innovation process effectively are able to improve their processes, differentiate their products and services, and enlarge their market shares and grow more than do their competitors (Tidd et al, 2005; Geroski, Machin and Van Reenen, 1993; Geroski and Machin, 1993). Innovation has an important and positive relation with managerial performance (Vincent, Bharadwaj and Challagalla, 2004) and the innovative organizations grow more than those who are not innovative (Hoogstraaten, 2005).

Innovation consists of more than several stages and results from factors both inside and outside the organization. In order to have an efficient and effective innovation process, all of the factors which occur both inside and outside the organization, and the interactions between these factors must be managed.

The most important problem in managing the innovation process is uncertainties in the innovation process. In this context, firms should define the internal and external factors in the innovation process. They should also employ some solutions to control the uncertainties which will arise from the interactions between the internal and external factors in the innovation process. Hence, management of uncertainties and barriers become an important issue in the management of innovations.

Innovation is a process that includes risks and uncertainty. While it provides growth, profitability and competitiveness, unlike the activities of the routine management, it requires knowledge, skills, financial and human resources, efforts, patience and state support. In the innovation process, organizations encounter a great number of barriers which they have to overcome.

A. INNOVATION BARRIERS

Some of the barriers could facilitate and motivate starting innovation while some others could place negative effects on the process. The relevant literature seems to be highly rich.

In innovation literature; enablers and barriers in innovation process is discussed widely. In the literature, innovation barriers are studied in different dimensions.

In some, they are categorized with respect to competence areas. Larsen and Lewis (2007) categorized innovation barriers as: financial barriers, marketing barriers, management and personal characteristics barriers and other barriers. Blasco (et al 2008) categorized innovation barriers as: cost barriers, knowledge

barriers and market barriers. Arvid (et al 2009) categorized innovation barriers as: financial barriers, risk barriers, competence barriers, organizational barriers and legal barriers. Marketing skills such as customer focus (Clifford and Cavanagh, 1985; Mondiano and Ni-chlonna, 1986; Tonge, Larsen, 1998), face to face contact with customers (Foley and Green, 1995) and marketing intelligence (Freel 2000; Wren, Souder ve Berkowitz, 2000) have been cited as the most critical barriers for new product success. Competitors, suppliers and customer opinions, international market characteristics, domestic market characteristics, strong project leaders, access to financial, personnel and practical resources, skills, experience and good judgement taxation of new products, process and services, in appropriate government tax have been widely reported as barriers that affect the success of innovation process (Cooper and Klevinsmidt, 1995; Foley and Gren 1995; Knight 1996, Tidd, Bessant and Pavitt, 1997, Pihkala et.al 2002).

Table 1: Internal and External Barriers in Literature

INTERNAL BARRIERS	
Financial Problems	Birley , Niktari, 1995; Uzun, 1997; Hadjimanolis, 1999; Galio, Legros, 2004 ; McAdam, McConvery and Armstrong, 2004; Larsen and Lewis, 2007; Segerra-Blasco, Garcia-Quevedo, Tervl-Carrizosa , 2008
Cost	Uzun, 1997; Galio, Legros, 2004; Saatçioğlu, Özmen, 2007; Segerra- Blasco, Garcia- Quevedo, Tervl-Carrizosa, 2008
Qualified Staff	Mohen, Rosal, 1999; Napier et al 2004; Galio, Legros, 2004; Larsen, Lewis, 2007; Sund, 2008; Ren, 2009
Lack of Information on Technologies	Galio , Legrios, 2004; Saatçioğlu, Özmen, 2007; Segerra-Balsco, Garcia-Quevedo, Tervl-Carrizosa, 2008
Lack of Information on Markets	Galio, Legros, 2004; Larsen, Lewis, 2007; Segerra- Blasco, Garcia-Quevedo, Tervl-Carrizosa, 2008, Tiwari, Buse, 2007
Education	Platier, 1984; Larsen, Lewis, 2007
Management Expertise	Birley , Niktari, 1995, McAdam, McConvery, Armstrong, 2004
Competence	Mohen, Rossal, 1999; Stendhal, Rose, 2008
Time	Hadjimaolis, 1999; Larsen, Lewis, 2007
Inadequate R&D, Design and Test in the firm	Hadjimanolis, 1999; Larsen, Lewis, 2007
Culture	Palmer, Noone, 2000; Napier et al, 2004; Sund, 2008
Bureaucracy	Palmer, Noone, 2000; Sund, 2008
Resistance to Change	Galio, Legros, 2004; Stendhall, Rose, 2008
Organizational Structure	McAdam, McConvery , Armstrong, 2004
Lack of Use of Employees Ideas	McAdam, McConvery , Armstrong, 2004
Lack of Suggestions for Innovations	McAdam, McConvery , Armstrong, 2004
Research Management and Protection	Larsen, Lewis, 2007; Tiwari, Buse, 2007
Restrictions Imposed by Location	Larsen, Lewis, 2007
Problem of Global Distribut	Larsen, Lewis, 2007
Stress	Larsen, Lewis, 2007
Knowledge of the New Product	Larsen, Lewis, 2007

Development Process	
Project Management	Tiwari, Buse, 2007
Internationalization	Tiwari, Buse, 2007
Conceptualization	Tiwari, Buse, 2007
Innovation not a priority	Stendhal, Rose, 2008
No need to innovate	Stendhal, Rose, 2008
Long Internal Decision-Making Process	Sund, 2008
Competition from Other Prioritized Projects	Ren, 2009
Existing Configurations	Ren, 2009
Insufficient Tools for Decision-making and Process-modelling	Ren, 2009
Concerns for Job Security	Ren, 2009
EXTERNAL BARRIERS	
Finance	Platier, 1984; Hadjimanolis, 1999; Saatcioglu, Özmen, 2007; Tiwari, Buse, 2007; Segerra- Blasco, Garcia- Quevedo, Tervl-Carrizosa, 2008
Norms and Standards	Platier, 1984; Galip, Legros, 2004
Problems with Inputs	Hadjimanolis, 1999; Stendhal, Rose, 2008
Regulations	Palmer, Noone, 2000 ; Sund, 2008
Macroeconomic Conditions	Napier et al 2004; Ren, 2009
Legislation	Galip, Legros, 2004
High Perceived Risks	Uzun, 1997
Government Market Regulation Policies	Hadjimanolis, 1999
Access to Technology Providers	Hadjimaolis, 1999
Government's Environment	Hadjimanolis, 1999
Labour and Consumer Protection Policies	Hadjimaolis, 1999
Federal Laws	Palmer, Noone, 2000
Accreditation Guidelines	Palmer, Noone, 2000
Lack of Customer Responsiveness to New Products and Process	Galio, Legros, 2004
High Long-term Inflation	Napier et al 2004
High Economic Risks	Saatçioğlu, Özmen, 2007
Competitors Copying Products	Larsen, Lewis, 2007
Finding Suitable Human Resource	Tiwari, Buse, 2007
Bureacracy	Tiwari, Buse, 2007
Trouble Finding Right Cooperation Partners	Tiwari, Buse, 2007
Uncertain Demand	Segerra- Blasco, Garcia- Quevedo, Tervl-Carrizosa, 2008
Lack of Demand for Innovation	Segerra- Blasco, Garcia- Quevedo, Tervl-Carrizosa, 2008
Innovation is Risky	Stendhal, Rose; 2008
Size of the Home Market	Sund, 2008

One of the conventional means is to analyze them in two categories – external and internal barriers (Piatrier, 1984). The external barriers could be subdivided into such items as supply, demand, and the relevant environment. The

supply barriers comprise difficulties in reaching technological knowledge, raw material and finance. Demand barriers include customer needs, perceptions of the risks of innovation and constraints in the domestic or foreign markets. The environmental barriers cover legislation and political issues. The internal barriers could be related with certain resource-based issues such as the financial resources of the firm, technical competence and time, culture and system related issues as methods, human nature-related issues as the attitudes of managers towards risks and the resistance of employees against innovation.

In Table 1, internal and external barriers in literature are given. As Galio and Legros (2004) emphasized, an innovation system is based on a set or arrangement of components so related or connected to form a unity or organic linked to innovation. Innovation should be considered as resulting from the interactions between internal and external factors in the firm. In this context, as well as considering the internal and external factors separately in the innovation process, the interactions between the internal and external factors in the innovation process should be considered in the innovation management process.

In this research, the focus is placed on the barriers affecting the performance of the innovation process. To analyze whether firms in Turkey face innovation barriers similar to those encountered in other countries, a new set of innovation barriers using the literature review is given. Then a model is developed which could be used to determine the relations of the barriers. Later, barriers are classified with respect to their driver powers and dependence powers. The aim of this research is to determine the basic external and internal barriers that place important roles in the success of the innovation process in Turkey.

II. METHODOLOGY

The research was carried out using the interpretive structural modelling method, a method that is used to identify and clarify the factors causing a problem and their interrelations in terms of their power value (Mandal ve Deshmukh, 1994; Ravi et al 2005; Faisal et al 2006a, Faisal et al 2006b). It is an interactive planning methodology whereby a set of directly and indirectly related factors are structured into a comprehensive systematic model. For complex problems, like the one under consideration, a number of barriers may be affecting the innovation management. However, the direct and indirect relations between the barriers describe the situation far more accurately than do the individual barriers isolated. Therefore, ISM develops insights into collective understanding of these relationships.

The method constitutes 8 steps:

1) Identification of the factors, relevant to the problems or issues, which could be done by any group of problem-solving technique.

In this step, the innovation related literature was thoroughly reviewed. As a result of the review, 32 internal and 29 external barriers were found to be effective in innovation processes. A problem-solving group was formed comprising four academicians who have studies in innovation, seven experts

from Chambers, four R&D staff, two from a small scale company and two from a large scale one. The group was asked to analyze the listed internal and external barriers, take out the repeated ones and rearrange the list including the ones thought to be valid in relation with Turkey's conditions. The first tour resulted with reducing each of the external and internal groups to 30. Through the second tour 15, and the third tour 12 total barriers were determined.

2) Establishing a contextual relationship between elements with respect to the pairs of elements will be examined.

To investigate the relations between 12 barriers, a questionnaire was formed. The questionnaire was sent to 13 referees, 6 of whom were academicians who were working on different topics of innovation, 2 of whom were economy oriented, 2 of whom were management oriented and 2 of whom were engineering oriented. Five of seven referees were working for the R&D and supporting organizations related with innovation. Another 2 were from the companies with noticeable innovation performance.

The questionnaire was tested for content validity. Content validity primarily depends on an appeal to the propriety of content and the way it is presented (Nunally, 1978). The instrument developed in this study demonstrates the content validity as the selection of measurement items was based on both, an exhaustive review of the literature and detailed evaluations by academicians and executing managers during pre-testing.

3) Developing a structural self-interaction matrix (SSIM) of elements, which indicates pair-wise relationships between elements of the system.

To analyze the barriers, a contextual relation of "achieve" was chosen. This means that one barrier will achieve another barrier; the latter will be achieved by another barrier; the two barriers will help achieve each other or the barriers will be unrelated. For analyzing the barriers in developing SSIM, the following four symbols have been used to denote the direction of relationships between barriers (i and j):

V= Barrier i will help achieve barrier j;

A= Barrier j will be achieved by barrier i;

X= Barrier i and j will help achieve each other and

O= Barriers i and j are unrelated.

4) Developing a reachability matrix for transitivity. Transitivity of the contextual relation is a basic assumption in ISM which states that if element A is related to B and B is related to C, then A is necessarily related to C.

The SSIM has been converted into a binary matrix, called the reachability matrix by substituting X, A, V and O by 1 and 0. The substitution of 1s and 0s are as per the following rules:

- If the (i,j) entry in the SSIM is V, the (i,j) entry in the reachability matrix becomes 1 and the (j,i) entry becomes 0.

- If the (i,j) entry in the SSIM is A, the (i,j) entry in the reachability matrix becomes 0 and the (j,i) entry becomes 1.

- If the (i,j) entry in the SSIM is X, the (i,j) entry in the reachability matrix becomes 1 and the (j,i) entry also becomes 1.

- If the (i,j) entry in the SSIM is O, the (i,j) entry in the reachability matrix becomes 0 and the (j,i) entry also becomes 0.

5) Partitioning the reachability matrix into different levels.

From the final reachability matrix, the reachability and antecedent set (Warfield, 1974) for each barrier are found. The reachability matrix consists of the elements itself and other elements, which it may help achieve, whereas the antecedent set consists of the element itself and the other elements, which may help achieving it. Then the intersection of these sets is derived for all elements. The element for which the reachability and intersection sets are the same is the top-level element in the ISM hierarchy. The top-level element of the hierarchy would not help any other element above their own level. Once the top-level element is identified, it is separated from the other elements. Then, the same process finds the next level of the element. This process continues till the levels of each element are found. These identified levels help in building the digraph and final model.

6) Driver power and dependence diagram:

The objective of MICMAC analysis is to analyze the driver power and dependence power of the variables (Mandal and Deshmukh, 1994). The variables are classified into four clusters (Figure 2). The first cluster consists of the “autonomous barriers” that have weak driver power and weak dependence. These barriers are relatively disconnected from the system, with which they have only few links, which may be strong. The second cluster consists of the dependent enablers that have weak driver power but strong dependence. Third cluster has the linkage barriers that have strong driving power but also strong dependence. These barriers are unstable in the fact that any action on these barriers will have an effect on the others and also a feedback on themselves. The fourth cluster includes the independent barriers having strong driving power but weak dependence. It is observed that a variable with a very strong driving power, called the key variables, falls into the category of independent or linkage barriers.

7) ISM based model.

From the final reachability matrix (Table 3) and level partitions, the structural model is generated by means of vertices or nodes and lines of edges. If there is a relationship between the barriers j and i, this is shown by an arrow which points to from i to j. This graph is called graph or digraph.

After removing the transitivities as described in ISM methodology, the diagram is finally converted into ISM as shown in Figure 2.

8) Reviewing the ISM model to check for conceptual inconsistency, and make the necessary modifications.

III. FINDINGS OF THE STUDY

1. Identification of the Elements.

12 barriers which were reduced from 32 internal and 29 external barriers by the problem solving group are presented in Table 2.

Table 2: Barriers in Innovation Process

BARRIERS
1. Lack of Qualified Personel
2. Patent and Licence Policy
3. Bureaucracy
4. Problems with Raw Materials
5. Lack of Incentives Applied by Government
6. Foreign Trade Policy
7. Competition Policy
8. Lack of R&D, Design, Test and Other Technical Problems in Companies
9. Time For Return for Innovation is too Long
10. Perception of Innovation as Risky
11. Too Difficult to Control Innovation Costs
12. Finance of Innovation

2. Structural Self Interaction Matrix

As it can be seen in Table 3 and explained in the methodology, SSIM reveals that:

- There appears no relationship between the “lack of qualified personnel” and “too difficult to control innovation costs”.
- “The lack of qualified personnel” and “the lack of competition policy” seem to be interrelated affecting each other.
- “The lack of qualified personnel” diminishes the access to the incentives applied by the government.

Table 3. Structural Self Interaction Matrix (SSIM)

	Q12	Q11	Q10	Q9	Q8	Q7	Q6	Q5	Q4	Q3	Q2
(Q1)Lack of qualified personnel	A	O	A	A	A	X	O	V	A	O	A
(Q2)Patent and licence policy	A	O	A	A	X	X	X	X	X	X	
(Q3)Bureaucracy	A	O	O	O	O	X	X	X	A		
(Q4)Problems with raw materials	X	X	A	O	X	V	V	V			
(Q5)Lack of Incentives applied by government	A	O	A	O	A	X	X				
(Q6)Foreign trade policy	A	O	O	O	O	X					
(Q7)Competition policy	A	O	A	O	O						
(Q8)R&D, design, test and other technical problems in companies	X	O	O	O							
(Q9)Time for return for innovation is too long	A	O	A								
(Q10)Perception of innovation as risky	A	O									
(Q11)Too difficult to control innovation costs	A										
(Q12)Finance of innovation											

- “The foreign trade policy” is affected by the “finance of innovation”. There seems to be no relationship between the design and those items as “too difficult to control innovation costs”, “perception of innovation as risky”, “time for return for innovation too long” and “R&D”.

- “Patent and licence policy” is affected by “finance of innovation”, “perception of innovation as risky” and “time for return for innovation is too long”. Furthermore, “patent and licence policy” affects and is affected by “R&D, test and other problems in companies”, “competition policy”, “foreign trade policy”, “lack of incentives applied by government”, “problems with raw materials” and “bureaucracy”.

- “Bureaucracy” is affected by “finance of innovation” and “problems with raw materials”. “Bureaucracy” doesn’t have a relation with “too difficult to control innovation costs”, “time for return for innovation is too long”, “R&D, design, test and other technical problems in companies”. “Bureaucracy” affects and is affected by “competition policy”, “foreign trade policy”, “lack of incentives applied by government”.

- “Problems with raw materials” affects / is affected by “finance of innovation”, “too difficult to control innovation costs”, “R&D, design, test and other technical problems in companies”. “Problems with raw materials” is affected by “perception of innovation as risky” and does not have a relation with “time for return for innovation is too long”. Furthermore, “problems with raw materials” affects “competition policy”, “foreign trade policy”, and “lack of incentives applied by government”.

- “Competition policy” is affected by “finance of innovation”, “perception of innovation as risky” whereas not related with “too difficult to control innovation costs”, “time for return for innovation is too long”, “R&D, test and other technical problems in companies”.

3.Reachability Matrix

Initial reachability matrix for barriers which is obtained by substituting X,A,V,O by 1 and 0 is shown in Table 4.

Table 4. Initial Reachability Matrix

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(Q1)Lack of qualified personnel	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
(Q2)Patent and licence policy	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
(Q3)Bureaucracy	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0
(Q4)Problems with raw materials	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
(Q5)Lack of Incentives applied by government	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0
(Q6)Foreign trade policy	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0
(Q7)Competition policy	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0
(Q8)R&D, design, test and other technical problems in companies	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1
(Q9)Time for return for innovation is too long	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
(Q10)Perception of innovation as risky	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0
(Q11)Too difficult to control innovation costs	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0
(Q12)Finance of innovation	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

4. Final Reachability Matrix

After incorporating the transitivity as described in step (4) of the ISM methodology, the final reachability matrix is shown in Table 4, in which the driving power and dependence power of each barrier are also shown. Driving power of each barrier is the total number of barriers (including itself), which it may help achieve. On the other hand, dependence is the total number of barriers (including itself), which may help achieving it. These driving power and dependencies will be later used in the classification of barriers into the four groups of autonomous, dependent, linkage and independent (driver) barriers.

Table 5. Final reachability matrix

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Driving Power
(Q1)Lack of qualified personnel	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	3
(Q2)Patent and licence policy	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	8
(Q3)Bureaucracy	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5
(Q4)Problems with raw materials	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	10
(Q5)Lack of Incentives applied by government	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5
(Q6)Foreign trade policy	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5
(Q7)Competition policy	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	6
(Q8)R&D, design, test and other technical problems in companies	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	6
(Q9)Time for return for innovation is too long	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3
(Q10)Perception of innovation as risky	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	7
(Q11)Too difficult to control innovation costs	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
(Q12)Finance of innovation	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Dependence Power	8	10	7	6	10	7	9	4	3	2	3	3	

5) Partioning Reachability Matrix

The barriers along with their reachability set, antecedent set, intersection set and the levels are shown in Table 6.

In Iteration 1; bureaucracy (barrier 3), lack of incentives applied by government (barrier 5), foreign trade policy (barrier 6), competition policy (barrier 7), too difficult to control innovation costs (barrier 11) are all found at the level 1. Therefore, they are positioned at the top of the ISM model.

In Iteration 2; lack of qualified personnel (barrier 1) has the same reachability set and intersection set. Therefore, lack of qualified personnel is found at the level 2.

In Iteration 3; patent and licence policy (barrier 2), problems with raw materials (barrier 4) and lack of R&D, design, test and other problems in

companies (barrier 8) have the same reachability and intersection set. Therefore, they are found at the level 3.

Table 6. Reachability Matrix with Levels

Barrier	Reachability Set	Antecedent Set	Intersection Set	Level
1(Lack of qualified personnel)	1,5,7	1,2,4,7,8,9,10	1,7	2
2(Patent and licence policy)	1,2,3,4,5,6,7,8	2,3,4,5,6,7,8,9,10,12	2,3,4,5,6,7,8	3
3(Bureaucracy)	2,3,5,6,7	2,3,4,5,6,7,12	2,3,5,6,7	1
4(Problems with raw materials)	1,2,3,4,5,6,7,8,11,12	2,4,8,10,11,12	2,4,8,11,12	3
5 (Lack of incentives applied by government)	2,3,5,6,7	1,2,3,4,5,6,7,8,10,12	2,3,5,6,7	1
6 (Foreign trade policy)	2,3,5,6,7	2,3,4,5,6,7,12	2,3,5,6,7	1
7 (Competition policy)	1,2,3,5,6,7	1,2,3,4,5,6,7,10,12	1,2,3,5,6,7	1
8 (R&D, Design, Test and other technical problems in companies)	1,2,4,5,8,12	2,4,8,12	2,4,8,12	3
9 (Time for return for innovation is too long)	1,2,9	9,10,12	9	4
10 (Perception of innovation as risky)	1,2,4,5,7,9,10	10,12	10	5
11 (Too difficult to control innovation costs)	4,11	4,11,12	4,11	1
12 (Finance of innovation)	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12	4,8,12	4,8,12	6

In Iteration 4, time for innovation is too long (barrier 9) has the same reachability set and intersection set. Therefore, it is positioned at level 4.

In Iteration 5, perception of innovation as risky (barrier 10) has the same reachability set and intersection set. Therefore, barrier 10 is located at level 5.

In Iteration 6, finance of innovation (barrier 12) has the same reachability set and intersection set. Therefore, it is located at the bottom of the ISM model since there are no more barriers left for iteration.

6) Driver Power and Dependence Diagram

- The driver power-dependence matrix (Figure 1) indicates that “return of investment on innovation too long”, and “difficult to control innovation costs” are the autonomous barriers for innovation management. These barriers appear as weak drivers and weak dependents. Therefore, they don't have much influence on the other variables of the system.

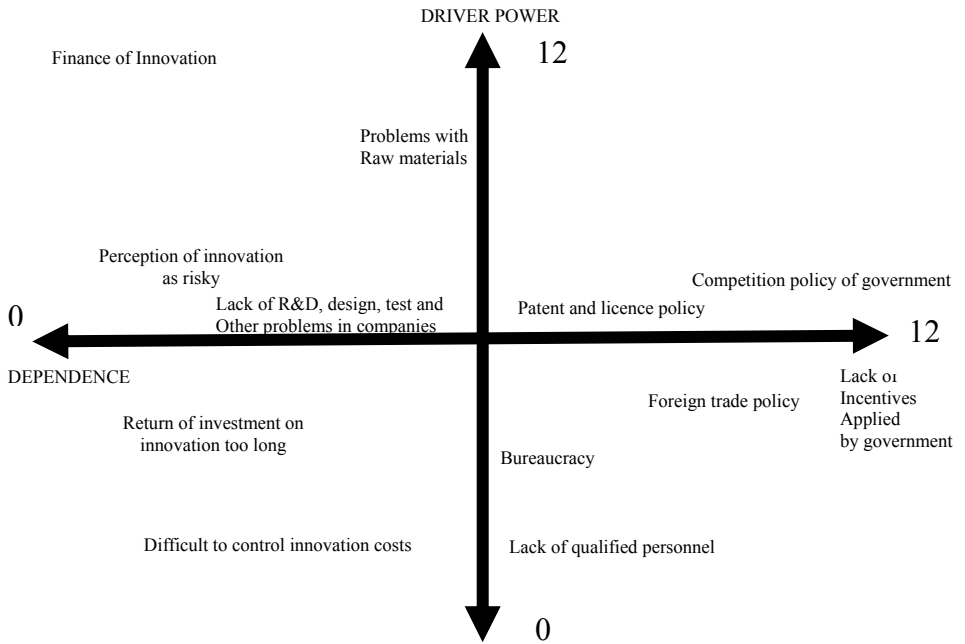


Figure 1. Driver Power and Dependence Diagram

- “Foreign trade policy”, “incentives applied by government”, “bureaucracy”, “lack of qualified personnel” are weak drivers but strongly dependent on the other variables. They are seen at the top of the ISM hierarchy (Figure 2).

- “Patent and licence policy” and “competition policy of government” are seen as linkage variables that have a strong driving power as well as strong dependence. A little change in “patent and licence policy” and “competition policy of government” affects the system in a considerable manner.

“Finance of innovation”, “problems with raw materials”, “perception of innovation as risky” and “lack of R&D, design, test and other problems in companies” are variables that have greater driving powers. Thus, the management needs to address these innovation barriers. Management should devise strategies to enhance the deployment of independent variables so that the innovation performance should be improved.

7) ISM Based Model

As shown in Figure 2, at the bottom of ISM model, “finance of innovation” is located. This barrier affects all the other barriers. The government and the policies developed by the government are important in decreasing the risk of innovation (barrier 10). In order to decrease the risk of innovation, competition policy (barrier 7), and incentives applied by government (barrier 5) are to be considered.

One of the important actions related with innovation is patent and licence policy (barrier 2). Patent and licence policy (barrier 2), problems with raw materials (barrier 4) and lack of R&D, design, test and other technical problems in companies (barrier 8) also have two sided relations between each other. Lack of R&D, design, test and other technical problems in companies (barrier 8) and problems with raw materials (barrier 4) cause difficulties in creating innovative products and also cause difficulties in patent and licence policies (barrier 2). Lack of R&D, design, test and other technical problems in companies (barrier 8) cause difficulties in competition policy (barrier 7). One of the most important results of the research to consider is the two sided relations between policies developed by government, namely, patent and licence policy (barrier 2), competition policy (barrier 7), incentives applied by government (barrier 5), foreign trade policy (barrier 6) and the environment which affects the process of all these mentioned policies namely bureaucracy (barrier 3).

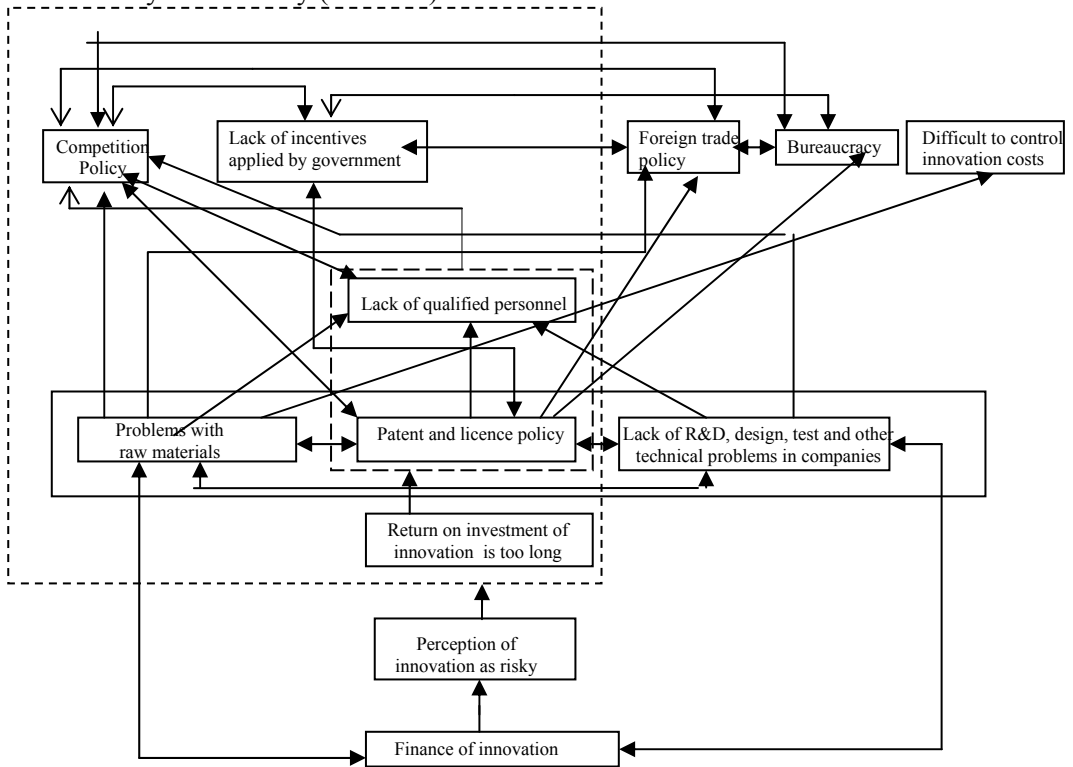


Figure 2. ISM based model

Step 8:

No conceptual inconsistency is found between the elements of the innovation system.

DISCUSSION AND CONCLUSIONS

One of the major objectives of this study is to identify and rank the innovation barriers in Turkey, to establish interrelations among these identified barriers using ISM and discuss the managerial implications for improving the national innovation system of Turkey.

In the first step of the research, 12 barriers were determined, utilizing the existing researches already carried out. These barriers are similar to those thought to be important in such previous researches as (Piatier, 1984; Lall, 1994; Birley and Nektari, 1995; Ylinenpaa, 1998; Hadjimanolis, 1999, Galia and Legros, 2004; Segerra-Blasco, Garcia-Quevedo, Tervel-Carrizoda, 2008). This research has revealed following fundamental points:

1- “Finance of innovation” is at the bottom level with highest driving power. It means “finance of innovation” is the major driver for the other barriers.

2- The driver power and dependence diagram (Figure 1) indicates that “return of investment on innovation too long” and “difficult to control innovation costs” are autonomous factors in the study. Autonomous variables generally appear and are relatively disconnected from the system. These variables do not have much influence on the other variables of the system.

3- “Foreign trade policy”, “lack of incentives applied by government”, “bureaucracy”, “lack of qualified personnel” are weak drivers but strongly dependent on other variables.

4- “Finance of innovation”, “problems with raw materials”, “perception of innovation as risky” and “lack of R&D, design, test and other problems in companies” are at the bottom of the model having strong driving power. These variables will help organizations to achieve its desired objectives and are classified as independent variables or drivers.

5- “Patent and licence policy”, and “competition policy of government” both affect and are affected by the other barriers; hence, any change in either of these two policies would cause serious effects on the innovation system.

While the dependent barriers are important in determining the structure of the innovation process; the independent ones are more important in improving the process. In order to better a innovation process, the first thing to do is to better the independent barriers, which cover “finance of innovation”, “problems with raw materials”, “lack of qualified personnel and “perception of innovation as risky”.

Due to the scope covered as well as the method used, this research is thought to provide significant contribution to defining the right barriers and determining their interaction, and provide an agenda particularly concerning the unique features of Turkey’s conditions. Determining the actual barriers would lead to reaching the desired conclusions; therefore, the future researches taking into consideration the barriers mentioned in the model and their interactions would provide considerable contributions to the analysis of the perceptions of the

barriers as well as to scrutinizing the performance of the process. The future researches are suggested to analyze the determined barriers one by one thoroughly along with their effects on broader context in different scale organizations and sectors.

REFERENCES

- ACS, Z., AUDRETSCH, D.(1990), *Innovation and Small Firms*, Cambridge.
- ALINAITWE, H.M., WIDE'N, K., MWAKALI, J and B. HANSSON (2007), "Innovation Barriers and Enablers that Affect Productivity in Uganda Building Industry", *Journal of Construction in Developing Countries*, 12(1),58-74
- BALDWIN, J.R., and G. GELLATLY(2004), *Innovation Strategies and Performance in Small Firms*, Ottawa.
- BIRLEY, S. and N, NEKTARI (1995), *The Failure of Owner-Managed Businesses: The Diagnosis of Accountants and Bankers*, Report for the Institute of Chartered Accountants in England Wales.
- CLIFFORD, D.K. and C. CAVANAGH (1985), *The Winning Performance-How America's High-Growth Midsize Companies Succeed*, Sidgwick and Jackson, London.
- DAMANPOUR, F.(1996), "Organizational Complexity and Innovation: Developing and Testing Multiple Contingency Models", *Management Science*, 42(5), 693-716.
- DRUCKER, P.F.(1985), *Innovation and Entrepreneurship*, Harper&Row Publication, N.Y.
- DURNA, U.(2002), *Yenilik Yönetimi*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- ELÇİ, Ş.(2006). *Inovasyon Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı*, Pelin Ofset, Ankara.
- FOLEY, P. and H, GREN (1995). "A successful High-Technology Company. In Foley, P.and Gren, H. (Eds), *Small Business Success. The Small Business Research Trust*, Paul Chapman Publishing, London, 72-80.
- FREEL, M.S. (2000). "Barriers to Product Innovation in Small Manufacturing Firms", *International Small Business Journal*, 18, 60-80.
- Galia, F. Legros,D. (2004). "Complementarities Between Obstacles to Innovation: Evidence From France", *Research Policy*, 33, pp. 1185-1199
- GEROSKI, P., MACHIN, S and J. VAN REENEN (1993), "The Profitability of Innovating Firms", *RAND Journal of Economics*, 24 (2), 198-211.
- GEROSKI, P., and S. MACHIN (1993), "Innovation, Profitability and Growth Over the Business Cycle", *Empirica*, 20, 35-50.
- HADJIMANOLIS, A.(1999). "Barriers to Innovation for SMEs in a small less developed country (Cyprus)", *Technovation*, Vol.19, 561-570.
- HOOGSTRAATEN, T. (2005), *Difference in Growth Between Successful, Unsuccessful and Non-innovating SMEs*, University of Twente, Faculty of Electrical Engineering. Mathematics and Computer Science.
- KNIGHT , R.M (1996). "Breaking Down the Barriers", *Business Quarterly*, 61(1), 70-76.
- LALL, S., BARBA-NAVARETTI, G., TEITEL, S., and G. WIGNARAJA, (1994), *Technology and Enterprise Development – Ghana under Structural Adjustment*, Macmillan Press, Hampshire, UK.
- LARSEN , P., and A. LEWIS(2007). "How Award-Winning SMEs Manage the Barriers to Innovation", *Creativity and Innovation Management*, 16(2), 142-151.
- MANDAL, A. and S.G.DESKMUKH.(1994), "Vendor Selection Using Interpretive Structural Modelling (ISM)", *International Journal of Operations and Production Management*, 14(6) 52-59.
- Mc ADAM, R., McCONVERY, T., and G. ARMSTRONG (2004), "Barriers to innovation within small firms in a peripheral location", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 10(3), 206-221.
- MOHNEN, P. and J.ROSA(1999), "Barriers to Innovation in Service Industries in Canada", *Science and Technology Redesign Project*, Research Paper No.7, Ottawa.

- MONDIANO, P. and O. NÍ-CHÍONNA. (1986), "Breaking into the Big Time", *Management Today*, 11, pp.82-84
- NAPIER, G., SERGER, S.S. and E.W.HANSON (2004), Strengthening innovation and technology policies for SME development in Turkey – opportunities for private sector involvement, *Report for Organizational for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED)*, Malmö, Sweden.
- NUNALLY, J.O.(1978). *Psychometric Theory*, McGraw Hill, New York, New York, 701.
- OECD, 1997. *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation*, 2nd edition, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) / Eurostat, Paris.
- PALMER-NOONE, L. (2000), *Perceived Barriers to Innovation: First Report From a Study on Innovation in Higher Education*, Assessment and Accountability Forum, Summer, 2-7.
- PIATIER, A.(1984), *Barriers to Innovation*, Frances Printer, London
- PIHKALA, T., LINENPAA, H and L,VESALAINEN (2002), "Innovation Barriers Amongst Clusters of European SME's", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 2 (6), 520
- PORTER, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillian, London.
- Pro Inno Europe Inno Metrics (2009), *European Innovation Scoreboard 2009 Comparative Analysis of Innovation Performance*,
- REN, T.(2009), "Barriers and Drivers for Process Innovation in the petrochemical industry: A case study", *Journal of Engineering and Technology Management*, 26, 285-304.
- UZUN, A.(1997). Technological innovation activities in Turkey: the case of the manufacturing industry, 1995-1997. *Technovation*, 21(3), 189-196.
- UZUN, A.(2006). Science and technology policy in Turkey. National strategies for innovation and change during the 1983-2003 period and beyond, *Scientometrics*, 66(3,: 551-559.
- SAATÇIOĞLU, Ö. and Ö.ÖZMEN (2007), "A Research on Identifying Innovation Process and Innovation Performance in Big Companies", *Technology and Economic Development*, 2nd International Conference on The Dynamics of Science and Technology Policies, 25-26 May 2007, Izmir University of Economics.
- SEGERRA-Blasco, A., GARCIA-QUEVEDO, J., TERUEL-CARRIZOSA, M. (2008). "Barriers to Innovation and Public Policy in Catalonia.", pp.431-451.
- STENDALH, M., and A.ROSE (2008), "Antecedents and Barriers to Product Innovation-a Comparison Between Innovating and Non-innovating Strategic Business Units in the Wood Industry", *Silva Fennica*, 42 (4), 659-681.
- SUND, K.J. (2008), *Innovation in the Postal Sector: Strategies, Barriers and Enablers*, Ecole Polytechnique Federale De Lausanne, SAP
- TIDD, J., J.BESSANT and K.PAVITT (2005), *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*, Wiley, Chichester.
- TIDD, J., J.BESSANT and K.PAVITT (2001), *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*, Wiley Chichester.
- VINCENT L., BHARADWAJ, S. and G.CHALLAGALLA (2004), " Does Innovation Mediate Firm Performance ? A Meta Analysis of Determinants and Consequences of Organizational Innovation", *Working Paper*, Atlanta: Georgia Institute of Technology
- TIWARI, R.(2007). "The Early Phases of Innovation: *Opportunities and Challenges in Public-Private Partnership*", *Asia Pacific Tech Monitor*, 24(1), 32-37
- TIWARI, R. and S.BUSE S.(2007), "Barriers to Innovation in SME's: Can Internationalization of R&D Mitigate their Effects", Working Paper, No:50, *Proceedings of the First European Conference on Knowledge for Growth: A Role and Dynamics of Corporate R&D*, Spain.
- TONGE, R., LARSEN, P. and M.ITO(1998), "Strategic Leadership in Super-Growth Companies – A Reappraisal", *Long Range Planning*, 31, 835-844.
- WARFIELD, J.W.(1974). "Developing Interconnected Matrices in Structural Modelling", *IEEE Transcript on Systems, Men and Cybernetics*, 4(1), 51-81.
- WOODCOCK, D.L., MOSEY, S.P. and WOOD, T.B.W. (2000), "New Product Development in British SMEs", *European Journal of Innovation Management*, 3, 212-221.

- WREN, B.M., SOUDER, WM. E. and BERKOWITZ, D. (2000), "Market Orientation and New Product Development in Global Industrial Firms", *Industrial Marketing Management*, 29, 601-611.
- Yinenpaa, H.(1998), "Measures to Overcome Barriers to Innovation in Sweden", Paper EFMD European Small Business Seminar in Vienna, 1998, online; <http://www.res.luth.se/org/Rapporter/AR9826.pdf> last accessed 21.5.2006

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Sürdürülebilir Katılımı İçin Düzenleyici Etki Analizinin Gerekliliği

Yrd. Doç. Dr. Sibel MEHTER AYKIN

Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, ANTALYA

ÖZET

Düzenleyici Etki Analizi uygulamalarının geçmişi OECD ülkelerinde 1990'lı yıllara kadar geri gitmekle birlikte, Türkiye'de henüz yeterince uygulama alanı bulamamıştır. Oysa ki, düzenleyici etki analizi karar alma ve politika oluşturma sürecinin iyileştirilmesinde, hatta yeni katılımların olası etkilerinin bilinmesinde önemli bir araç olarak görülmektedir. Hükümet 2007 yılında Avrupa Birliği ile ilişkiler çerçevesinde Türkiye'nin mevzuat uyum programını açıklamıştır. 2007-2013 dönemini kapsayan program bir dizi düzenleyici etki analizinin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Böylelikle, çeşitli müzakere fasıllarına ilişkin geçiş dönemi ve muafiyet taleplerinin Türkiye tarafından haklı gerekçelere dayandırılması mümkün olabilir. Ayrıca, katılım sürecinin tüm paydaşların katkılarıyla toplumsal sorumluluk temelinde etkin ve etkili bir şekilde yönetilmesi de yapılacak düzenleyici etki analizleriyle olanaklı hale gelebilir. Gerekli düzenleyici etki analizleri yapılmaksızın hayata geçirilecek bir mevzuat uyum programı, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılımının sürdürülebilirliğini sağlama açısından yetersiz kalacaktır. Dolayısıyla, düzenleyici etki analizi Avrupa Birliği'nde uygulandığı şekliyle iyi etüd edilerek uygulanmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Düzenleyici Etki Analizi, İyi Yönetişim, Daha İyi Düzenleme, Türkiye'nin Mevzuat Uyum Programı (2007-2013), Göteborg ve Laeken Zirveleri

Jel Sınıflaması: E61, H11, L51

Regulatory Impact Assessment Indispensable for Turkey's Sustainable Accession to the European Union

ABSTRACT

Despite the fact that regulatory impact assessment applications date back to 1990s in the OECD countries, it has not gained sufficient grounds in Turkey. Whereas, in the European Union, regulatory impact assessment is regarded as an important tool in decision making and policy formation process even in understanding the potential impacts of future accessions. In 2007, the Government declared Turkey's *acquis* alignment programme in the framework of European Union and Turkish relations. The 2007-2013 programme requires a broad range of regulatory impact assessments to be done. By this way, sound grounds for transition period demands and derogations may be provided by Turkey. Furthermore, regulatory impact assessment enables all the stakeholders to manage the accession process effectively and efficiently on the basis of corporate responsibility. Any *acquis* alignment programme, introduced without realizing relevant regulatory impact assessments, will be insufficient in achieving sustainability of Turkey's accession to the EU. Thus, regulatory impact assessment as applied in the European Union should be studied in depth and realized.

Key Words: Regulatory Impact Assessment, Good Governance, Better Regulation, *Acquis* Alignment Programme of Turkey (2007-2013), Göteborg and Laeken Summits

Jel Classification: E61, H11, L51

GİRİŞ

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne (AB) üyelik süreci iniş-çıkışlarla doludur. 1997 tarihli Lüksemburg Zirvesi (European Council, 1997) sonrasında askıya

alınan ilişkiler Türkiye'nin "diğer aday Devletlere uygulanan aynı kriterler temelinde Birliğe katılmaya yönelmiş bir aday Devlet" olduğunun resmen açıklandığı Helsinki Zirvesiyle (European Council, 1999) yeniden canlanmıştır. Kopenhag siyasi kriterlerinin karşılandığı, dolayısıyla Türkiye ile katılım müzakerelerine başlanabileceği yönündeki olumlu görüşleri içeren 6 Ekim 2004 tarihli Komisyon Raporuna (European Commission, 2004a) istinaden, 16-17 Aralık 2004 tarihli Brüksel Zirvesi Başkanlık Bildirgesi'nde (European Council, 2004b) müzakerelerin 3 Ekim 2005 tarihi itibarıyla başlatılacağı açıklanmıştır. Sorunsuz geçen bir yıllık tarama sürecinin ardından, Ankara Anlaşması'nın Birliğe katılan on yeni üye devleti de içine alacak şekilde genişletilmesini öngören Uyum Protokolü'nün Türkiye tarafından Güney Kıbrıs Rum Kesimini de kapsayacak şekilde hayata geçirilmesindeki isteksizlik, sırasıyla Avrupa Parlamentosu'nun 27 Eylül 2006 tarihli İlke Kararı'nda (European Parliament, 2006), Komisyonun 2006 yılı İlerleme Raporu'nda (European Commission, 2006b) ve 8 Kasım 2006 tarihli Genişleme Strateji Belgesi'nde (European Commission, 2006a) Türkiye'ye yöneltilen temel eleştiri konusunu oluşturmuştur. Nitekim, Genel İşler Konseyi'nin 11 Aralık 2006 tarihli Tavsiye Kararı (Press Release 2770, 11 December 2006) doğrultusunda, Brüksel Zirvesi Başkanlık Bildirgesi'nde (European Council, 2006) Uyum Protokolü'nün gereklerinin Türkiye tarafından "tam ve eksiksiz" olarak yerine getirilene dek "Malların Serbest Dolaşımı", "İş Kurma Hakkı ve Hizmet Sunum Serbestisi", "Mali Hizmetler", "Tarım ve Kırsal Kalkınma", "Balıkçılık", "Ulaştırma Politikası", "Gümrük Birliği" ile "Dış İlişkiler" fasıllarında müzakerelerin açılmayacağı ve hiçbir fasılda da müzakerelerin kapatılmayacağı açıklanmıştır. Buna karşın, müzakerelerin sorunsuz devam edebilmesi için gerekenlerin yapılacağı ve müzakere sürecinden bağımsız olarak reform sürecinin ve AB üyeliği için gerekli mevzuat uyumunun sürdürüleceği 59. Hükümet yetkilileri tarafından çeşitli vesilelerle dile getirilmiştir. Bu çerçevede, müzakere fasıllarına ilişkin 2007-2013 döneminde yapılması planlanan birincil ve ikincil düzenlemeleri içeren Türkiye'nin AB Müstesebatına Uyum Programı 17 Nisan 2007 tarihi itibarıyla ilan edilmiştir (<http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=6&l=1>).

Türkiye cephesinde tüm bu gelişmeler yaşanır ve tartışmalar müzakerelere ve müzakere sürecinin önemli ipuçlarını taşıyan Kopenhag (European Council, 2002) ile Brüksel Zirveleri'ne (European Council, 2006) odaklanırken, AB cephesinde Göteburg (European Council, 2001a) ve Laeken (European Council, 2001b) Zirveleri'nde ifadesini bulan "sürdürülebilir gelişme için daha iyi düzenleme" ve "düzenleyici etki analizi" çalışmaları ne yazık ki göz ardı edilmiştir. Bu çalışmada, Türkiye'nin AB'ye katılımının sürdürülebilirliği açısından elzem olduğu vurgusuyla, "Düzenleyici Etki Analizi" (DEA) Avrupa Birliği'nde uygulanan biçimiyle ele alınarak açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu kapsamda, düzenleyici etki analizine ilişkin tarihsel ve kavramsal arka plan tanımlandıktan sonra, Türkiye'deki eksiklikleri göstermek üzere bir kıyas modeli (benchmark) oluşturması açısından AB'deki düzenleyici etki analizi uygulamalarına yer verilmektedir. Ardından, Türkiye'de "iyi yönetim" ve "daha

iyi düzenleme” çalışmalarında gelinen nokta açıklanarak 2007-2013 döneminde çıkarılması öngörülen 188 adet birincil ve 576 adet ikincil düzenlemeye ilişkin bir tablo sunulmaktadır.

I. DÜZENLEYİCİ ETKİ ANALİZİ: Tarihsel ve Kavramsal Arka Plan

Yatırımlar için gerekli sermaye birikiminin özel sektör merkezli sağlanması ve sermaye hareketlerinin önündeki engellerin göreceli olarak kaldırılmasıyla birlikte, devlet anlayışı köklü bir değişime uğramış; devletin üretim alanından düzenleyici ve denetleyici alana kaydırılan yeni görev tanımı yeni sorumlulukları da beraberinde getirmiştir. Kendi başlarına bırakıldığında etkinlikten uzaklaşan piyasalarda rekabeti hakim kılmak amacıyla gerekli düzenlemeleri yapmak ve uygulamaları takip etmek devletin temel sorumlulukları arasına girmiştir.

Piyasa başarısızlıklarının ortadan kaldırılması için devlete biçilen bu görevin hiç kuşkusuz kusursuz, tam ve etkin bir şekilde yerine getirilmesi esastır. Bir tür “kamusal mal” (Mandelkern Group, 2001:i) olan düzenlemelerin oluşturulmasına ilişkin kalite göstergesi olarak asgari standartlarının tanımlanması gerekmektedir.

Sahip olduğu düzenleme erkiyle üreticinin, tüketicinin, sivil toplum kuruluşlarının ve hatta kendi alt birimlerinin karar ve davranışlarını doğrudan kontrol etme ve yönlendirme gücüne sahip olan devletin hayata geçirdiği başarılı düzenlemeler, genel olarak rekabet gücünü artırmak, açık piyasa yapısını tesis etmek, yaşam standardını ve kalitesini yükseltmek, çevreyi korumak, yönetsel süreçlerde katılımı, şeffaflığı ve hesap verebilirliği arttırmak, sürdürülebilir gelişmeyi sağlamak suretiyle toplumsal refaha katkıda bulunurken; başarısız düzenlemeler ise, ekonomik istikrarı bozmasıyla, rekabet gücüne hasar vermesiyle, ekonomiye ve topluma yöneltilen maliyetleri artırmasıyla, eşitsizlikleri derinleştirmesiyle, bilgi asimetrilerini çoğaltmasıyla, düzenleyici erki işlevsiz kılmasıyla, kamu yararı yerine düzenleyicilerin veya belirli grupların çıkarlarını korumasıyla kendini belli etmektedir (Donelan, 2006:2). Martelli'nin de belirttiği üzere, düzenleyici müdahalenin nihai hedefi, esas alınan nüfusun ihtiyaçlarını tam olarak karşılamak amacıyla davranışları değiştirme gücüne sahip etkin ve etkili bir norm oluşturmaktır (Martelli, 2006:2).

Devletin sosyo-ekonomik hayata müdahale araçlarının başında yer alan düzenlemeler başta “meşruiyet” olmak üzere çeşitli tartışmalara konu olmaktadır. Devletin düzenleme ve denetleme süreçlerine yönelik kalite kontrol araçları arayışının bir sonucu olarak “düzenleyici etki analizi” kavramı ortaya çıkmış ve hükümet kararlarının olgunlaştırılmasında, düzenlemelerin meşrulaştırılmasında ve politik yaklaşımın onaylanmasında sıkça başvurulan bir araç olarak kullanılmaya başlanmıştır. Esasen OECD'nin başlattığı hareket doğrultusunda geçmişi 1990'lı yıllara kadar geri giden düzenleyici etki analizi, 2000'den bu yana Avrupa Birliği'nde, yeni katılımların olası etkilerinin değerlendirilmesi de dahil olmak üzere, genel olarak karar alma / politika oluşturma sürecinin

iyileştirilmesinde ve özellikle de “2010 yılı itibariyle dünyanın bilgiye dayalı en rekabetçi ve en dinamik ekonomisi olma” hedefine yönelik Lizbon Stratejisi'nin (European Council, 2000) gerçekleştirilmesinde önemli bir araç olarak görülmektedir.

Yaptırım gücüne sahip bir otorite tarafından oluşturulan ve uygulanan kurallar bütünü olan düzenlemeler (regülasyonlar) kamu kesimi, özel veya üçüncü sektör tarafından oluşturulabilmekte ve uygulanabilmektedir (Aktan ve Karaaslan, 2006:83). Bunlardan “kamusal düzenleme”, devletin sosyo-ekonomik ve siyasal sistemin işleyişine yönelik yaptığı her türlü hukuki düzenleme ve müdahaledir (Aktan ve Karaaslan, 2006:83). Anayasa, kanunlar, uluslararası anlaşmalar ve sözleşmeler, kanun hükmünde kararnameler, tüzükler, Bakanlar Kurulu kararları, yönetmelikler, tebliğler, genelgeler, sirkülerler devletin sahip olduğu düzenleyici araçlara örnek teşkil etmektedir. Söz konusu araçları sosyal, ekonomik ve idari veya süreç düzenlemeleri olmak üzere üç başlık altında toplamak mümkündür (Bknz.; Aktan ve Karaaslan, 2006:94-95).

İronik olarak “düzenlememe” (deregulasyon) ise, “kamusal regülasyonların hükümetin belirlediği hedeflere uyum sağlamaması veya devletin belirlediği temel iktisat politikalarından sapmalara yol açması ya da buna benzer hangi sebeple olursa olsun yürürlükten kaldırılması”dır (Aktan ve Karaaslan, 2006:84).

Öte yandan, etki analizi “bir plan, program, politika veya projenin muhtemel fayda ve maliyetlerini, sonuçlarını ve yan etkilerini değerlendiren analitik bir yöntemdir” (SIGMA, 2001:10). Düzenleyici etki analizi ise, “düzenleme politikalarının ve bu politikaların uygulanabilir alternatiflerinin olumlu ve olumsuz muhtemel etkilerinin ve bu etkilerin paydaşlar arasında dağılımının sistematik olarak ölçülmesini, ortaya çıkan sonuçların karar alıcılara iletilmesini amaçlayan bilgi temelli bir yaklaşım”dır (Karaosmanoğlu, 2006:11).

Etki analizi, birbiriyle ilintili fakat farklı bir çok analitik teknik kullanılmak suretiyle, tercih edilen politika önermesinin nitel ve nicel olası etkilerinin, ilgili düzenleme daha uygulamaya konulmadan önce karar alma mekanizmasındaki aktörlere iletilmesini amaçlayan bir araştırma yöntemidir (Sevgi, 2006:6). Başka bir sentez tanıma göre (Donelan, 2006:8; TEPAV, 2); hükümet eylemlerinin olası etkilerinin değerlendirilmesinde sistematik ve tutarlı bir çerçeve sağlayan düzenleyici etki analizi, alternatif düzenlemeler veya düzenlemeye gitmeme seçenekleri arasından en etkin ve en etkili düzenlemenin/düzenlememenin karar alıcılar tarafından seçilmesini sağlamak üzere, kanıta dayalı politikaların oluşturulmasında kullanılan bir karar destek mekanizmasıdır.

Düzenleyici etki analizi, konuya yönelik hemen hemen tüm yazında altı çizilerek belirtildiği üzere, politik yargının yerine geçebilen bir kavram olmayıp, sadece karar alma süreç desteği olarak görülmelidir (Mandelkern Group, 2001:19; European Commission, 2005:4; TEPAV, 2). Hiç kuşkusuz politik tercihler her zaman için normatif yapılarıyla karar alma sürecinde temel belirleyici olarak yer alacaklardır; ancak ampirik temelden yoksun, Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde

olduğu gibi kıyaslama yoluyla veya Türkiye siyaset tarihinde sıkça rastlandığı üzere salt siyasi kaygılara dayalı öncelikler doğrultusunda alınan kararlar sürdürülebilir olmaktan uzaktır.

“Düzenleyici etki analizi sadece analitik bir araç değil, aynı zamanda çeşitli çıkarları bir araya getiren bir eşgüdüm aracıdır” (Karaosmanoğlu, 2006:15) demek çok da yanlış olmayacaktır. Gerçekten de, düzenleyici etki analizi yoluyla birbiriyle çelişen çok sayıda politika hedefi arasında bütünleşme, uyum ve eşgüdüm sağlamak; değişik önceliklere sahip çeşitli çıkar grupları arasında sürecin ayrılmaz bir parçasını oluşturan “paydaşlara danışma” yöntemiyle uzlaşmaya varmak mümkün olmaktadır. Böylesine bütüncül bir yaklaşım ilgili düzenlemenin ekonomik, sosyal ve çevresel olası tüm etkilerinin göz önünde bulundurularak alternatif politika seçeneklerinin karar alma sürecinde tarafsız bir bakışla ele alınmasını teminat altına almaktadır.

Düzenleyici etki analizi (regulatory impact assessment) iyi yönetişimin (good governance), daha iyi düzenlemenin (better regulation) ve en önemlisi reform programlarının ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır. Açıklık, katılım, hesap verebilirlik, etkililik, tutarlılık, orantısallık ve yetki ikamesi iyi yönetişimin anahtar kelimelerini oluşturmaktadır (European Commission, 2001). Gerçekten de, iyi yönetişim başarılı düzenlemelerle, kurumlar ve politikalar arası eşgüdümle, toplumsal katılım ve uzlaşma ile sağlanmaktadır.

Bir düzenlemenin başarısı ise sürdürülebilirliği ile ölçülmektedir. Kesin hatlarla çizilmiş politika hedefleri bulunan, bu hedefleri en düşük maliyetle gerçekleştiren ve en azından maliyetleri karşılayacak düzeyde fayda sağlayan, ekonomik, sosyal ve çevresel açıdan katlanılamaz düzeyde olumsuz etkileri bulunmayan, düzenlemenin yöneldiği taraflar açısından kolay ulaşılabılır, anlaşılabilir ve uygulanabilir olan, uygulayıcıya ek külfet getirmeyen, diğer düzenleme ve politikalarla çelişmeyen ve kendi iç tutarlılığı olan, kurumlar arası görev ve yetki çatışmalarına yol açmayan, toplumsal uzlaşmaya dayanan, farklı önceliklere sahip değişik çıkar gruplarını ortak bir paydada buluşturan, gücünü yasadan alan ve haklı gerekçeleri bulunan, gelişen koşullara göre kolayca yeniden yapılandırılabilen, yeniliği / gelişmeyi tetikleyen ve en nihayetinde toplumsal refaha katkıda bulunan düzenlemeler sürdürülebilir niteliktedir ve bu anlamda başarılı düzenlemelerdir.

Sürdürülebilir düzenlemelerin yaygınlaşması için kamu hizmetlerinde reforma gidilmesi ve düzenleyici reformun gerçekleştirilmesi esastır. Söz konusu reform, “düzenlemelerin tek tek gözden geçirilmesi şeklinde olabileceği gibi, düzenleme rejiminin yeniden inşa edilmesi veya düzenleme yapma süreçlerinin iyileştirilmesi ve bu süreçte yer alan kurumların kapasitelerinin artırılması biçiminde de olabilmektedir” (OECD, 1997:6; Karaosmanoğlu, 2006:9). Aslında bu devlet anlayışının ve yönetsel kültürün köklü bir değişime uğraması anlamına gelmektedir.

Devlet anlayışının, yönetsel kültürün ve düzenleme sürecine bakışın değişmesi, hiç kuşkusuz, düzenleyici etki analizinin kendisinin işlerliğini koruyabilmesi için de gerekliliktir. Düzenlemelerde koruyucu mühendislik olarak

tanımlanan düzenleyici etki analizinin başarıya ulaşması ve kalıcı olabilmesi, en üst düzeyde politik desteğin bulunmasına, tüm paydaşlar tarafından sürece geniş katılımın sağlanmasına, kurumsal yapının günün gereklerini karşılayacak şekilde yeniden yapılandırılmasına bağlıdır.

II. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE DÜZENLEYİCİ ETKİ ANALİZİ UYGULAMALARI

AB, Lizbon Stratejisi'nde 2010 yılı itibariyle dünyanın bilgiye dayalı en rekabetçi ve en dinamik ekonomisi olma hedefini benimsemiştir. İş dünyasının, kamu yönetiminin ve vatandaşın üzerindeki gereksiz yüklerin kaldırılmasını sağlamak üzere düzenleyici çevrenin iyileştirilmesi, söz konusu hedefe ulaşmak üzere tesis edilmesi gereken koşullar arasında yer almaktadır.

AB'de "iyi yönetim", "daha iyi / başarılı düzenleme", "sürdürülebilir gelişme" kavram ve stratejilerinin olgunlaşma sürecinde bir dizi temel ilke benimsenmiş ve çeşitli araçlar geliştirilmiştir. Bu kapsamda, yetki ikamesi (subsidiarity) ve orantısallık (proportionality) ilkeleri AB'nin herhangi bir alanda düzenlemeye gitme veya gitmeme yönündeki temel yaklaşımını belirlerken; başarılı düzenlemelerin nasıl hazırlanacağına ilişkin kılavuzlar, geniş çaplı danışma sürecinin altyapısını kuran yeşil ve beyaz kitaplar, "SLIM" (iç pazarın yaratılmasında mevzuatın basitleştirilmesi) programı, iş dünyası, bütçesel ve çevresel etki analizleri AB'nin geliştirdiği başlıca araçları oluşturmaktadır.

Bütün bu tekil yaklaşım ve araçlar Mandelkern Grubu'nun (Mandelkern Group, 2001) hazırladığı bir rapor doğrultusunda bütüncül bir yapıya kavuşturulmuştur. 2000'li yılların başında geliştirilen bu yeni yaklaşım, kısa bir süre içinde tekrar gözden geçirilerek 2005 yılı itibariyle mevcut halini almıştır. Bugün gelinen noktada düzenleyici etki analizi, Komisyonun politika tekliflerinin etkinlik (en az maliyetle gerçekleştirilebilirlik), etkililik (amaca ulaşılabilirlik) ve tutarlılık (değişik politikalar arası uyum ve değişik çıkarları dengeleme) açısından kalitesinin arttırılmasını amaçlamaktadır (Karaosmanoğlu, 2006:15; TEPAV, 2). Bu amaca yönelik olarak, yeni yaklaşım "ortak bir temel sorular seti, minimum analitik standartlar ve ortak bir raporlama formatı sağlamaktadır" (Karaosmanoğlu, 2006:67).

Düzenleyici etki analizi iki aşamalı değerlendirme süreci ve raporlama aşamasından oluşmaktadır. Bu yaklaşıma göre; yeşil kitaplar, düzenli Komisyon kararları ve raporları, uluslararası yükümlülüklerden doğan teklifler, uygulamaya ilişkin kararlar hariç olmak üzere, hemen hemen tüm düzenlemeler (tüzükler, yönergeler, beyaz kitaplar, harcama programları, uluslararası anlaşmalar için müzakere anahatları vs.) ön incelemeye tabi tutulmakta (European Commission, 2005:6); önemli ekonomik, sosyal ve çevresel sonuçları olacağı tahmin edilen düzenlemeler için daha kapsamlı bir düzenleyici etki analizi uygulanmaktadır. Düzenleyici etki analizinin yoğunluğu ve ayrıntı derecesi, ele alınan düzenlemenin olası etkileriyle orantılı olarak artmaktadır. Elde edilen bulgular ise, bir rapor haline dönüştürülerek düzenleyicilerin ve tüm paydaşların kullanımına sunulmaktadır.

A. Düzenleyici Etki Analizine Bütüncül Yaklaşım

Düzenlemelerin etkilerinin tespitine ilişkin yeni yaklaşım (European Commission, 2005:4) ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerin bütüncül bir yapı içinde değerlendirilmesini öngörmektedir. Düzenlemelerin ekonomik etkilerinin değerlendirilmesi kapsamında rekabet gücü, piyasalar, ticaret ve yatırım akışı, iş dünyasına dayatılan dolaylı ve dolaysız maliyetler ile idari süreçler, yenilik ve araştırma, hane halkı, belirli bölgeler, sektörler veya çalışanlar, üçüncü ülkeler ve uluslararası ilişkiler, kamu yetkilileri, makroekonomik çevre üzerindeki etkiler incelenmektedir. Sosyal etkilerin değerlendirilmesi kapsamında istihdam ve emek piyasalarına giriş, iş kalitesi, toplumsal aidiyet (dışlanmışlıkla mücadele), eşit muamele ve eşit fırsatlar, sosyal haklar ve standartlar, tüketici hakları, yönetim ve katılım, halk sağlığı ve güvenliği, sosyal güvenlik, sağlık ve eğitim hizmetlerine ulaşım üzerindeki etkiler ele alınmaktadır. Çevresel etkilerin değerlendirilmesi kapsamında ise hava, su, toprak kalitesi, iklim, yenilenebilir ve yenilenemez kaynaklar, biyo-çeşitlilik, flora, fauna ve kıta, arazi kullanımı, atık üretimi ve yönetimi, çevresel riskler, ulaşım yöntemleri ve enerji kullanımı ile işletme faaliyetlerinin çevresel sonuçları üzerindeki etkiler incelemeye tabi tutulmaktadır (European Commission, 2004b).

B. Ön Değerlendirme Aşaması

Yerini 2005 yılında (European Commission, 2004b; European Commission, 2005) “Yol Haritası” kavramına bırakan “Ön Değerlendirme”, düzenlemeler henüz Komisyonun Yıllık Politika Stratejileri’ne ve Çalışma Programı’na dahil edilmeden önce gerçekleştirilmekte olup, “stratejik planlama ve programlama döngüsüne” (European Commission, 2001) uygun olarak hangi düzenlemelerin daha kapsamlı bir değerlendirme sürecine tabi tutulacağı belirlendiği (European Commission, 2002:6-7, 12) ve etki analizi için gerekli kaynakların belirlenerek çalışmaların planlandığı ilk inceleme aşamasıdır (European Commission, 2005:6-7). En geç Kasım ayında tamamlanmış olması beklenen ön değerlendirme sürecine ilişkin belgenin içermesi gereken asgari bilgiler aşağıdaki gibidir (European Commission, 2002:6-7, 12):

- **Sorunun Tanımlanması:** Bu kapsamda, önerilen düzenlemenin çözmesi beklenen sorun tanımlanmakta, soruna yol açan ekonomik gelişmeler ile daha fazla sürdürülmesi mümkün olmayan toplumsal ve çevresel koşullar açıklanmaktadır. Çeşitli sosyal, ekonomik ve çevresel koşullar arasındaki çelişkiler ve öngörülen politika ile diğer politika uygulamaları arasındaki çatışmalar / tutarsızlıklar aktarılmaktadır.

- **Politika Seçenekleri:** Bu başlık altında hedefe ulaşmak için önerilen temel politik yaklaşım anlatılmaktadır. Hangi politika araçlarının değerlendirmeye alınacağı belirtildikten sonra, tanımlanan seçeneklerin yetki ikamesi ve orantısallık ilkelerinin gereğini ne şekilde yerine getirdiği açıklanmaktadır. Hangi politika seçeneklerinin daha başlangıç aşamasında eleneceği ise gerekçeleriyle birlikte belirtilmektedir.

- **Olumlu ve Olumsuz Etkiler:** Bu kapsamda, tercih edilen politikanın olası ekonomik, toplumsal ve çevresel etkileri incelemeye tabi

tutulmaktadır. AB içinde ya da dışında hangi sosyal grup, ekonomik sektör veya bölge üzerinde ilgili düzenlemenin ciddi etkilerinin olması beklendiği açıklanmaktadır.

- **İzleme:** Son olarak, ön değerlendirme sürecinde hangi adımların atıldığı sıralanarak, kapsamlı bir değerlendirmenin gerekip gerekmediği, danışma sürecinin planlanıp planlanmadığı açıklığa kavuşturulmaktadır.

Yeni yaklaşım uyarınca, mevcut olan veriler ile kapsamlı analiz için ihtiyaç duyulan ilave verilerin neler olduğu ve bunların ne şekilde temin edileceği tanımlanmakta, etki analizinin gerçekleştirilmesi için gerekli zaman aralığı belirlenmekte, danışma sürecine ilişkin takvim açıklanmaktadır (European Commission, 2005).

C. Kapsamlı Etki Analizi Aşaması

Yerini 2005 yılında (European Commission, 2004b) salt “Etki Analizi” kavramına bırakan “Kapsamlı Etki Analizi” ise, önemli ölçüde ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerinin olacağı tahmin edilen düzenlemeler ile mevcut politikalarda radikal değişiklikler öngören politika önermelerinin ön değerlendirmeden sonra kapsamlı bir değerlendirmeye tabi tutulduğu ikinci aşamayı ifade etmektedir. Kapsamlı etki analizi, olası etkilerin derinlemesine araştırılması, paydaşlarla tartışılarak gerekli bilgi ve verinin derlenmesi, politikanın tüm taraflarca sahiplenilmesinin sağlanması, etik ve politik olarak konunun geniş bir bakış açısıyla ele alınması amacıyla uygulanan bir yöntemdir. Her yıl bahar döneminde Yıllık Politika Stratejisi kararlarının alınmasını takiben kapsamlı etki analizinin başlatılması ve ilgili düzenlemeler Çalışma Programı’na dahil edilmeden önce sonbaharda da analizin sonuçlandırılmış olması beklenmektedir. Ancak, veri yetersizliği nedeniyle kapsamlı analiz yapılmaksızın kısa sürede yürürlüğe giren düzenlemeler için Komisyon önerisi doğrultusunda ara değerlendirme ve ex-post değerlendirmenin yapılması gerekmektedir (European Commission, 2002:7).

Düzenleyici etki analizinin kapsamı ve derinliği hiç kuşkusuz düzenlemenin neden olacağı etkinin büyüklüğü ile doğru orantılıdır. Ancak analizin kapsamı ilgili politika alanından kaynaklanan özel durumlar ve ilgili birimin yönetmeliklerinden kaynaklanan yükümlülükler de göz önüne alınacak şekilde derinleştirilmektedir. Kapsamlı etki analizinin sektörler arası kesişmelerin, çıkar çatışmalarının ve ortak paydaların göz önünde bulundurulduğu bir yatay yaklaşımla yürütülmesi esastır. Kapsamlı etki analizinde temel analitik aşamalar aşağıdaki gibidir (European Commission, 2002:7):

- **Sorunun Analizi:** Bir veya birden fazla politika alanını ilgilendiren sorun ekonomik, sosyal ve çevresel boyutuyla ele alınarak nicel, nitel ve parasal açıdan neden-sonuç ilişkisi çerçevesinde tanımlanmaktadır. Bu kapsamda eylemin aciliyeti ve başlangıç aşamasındaki mevcut riskler belirtilmekte; yeşil kitaplara atıfla bir önceki danışma sürecinin bulgularına yer verilmektedir. Bu başlık altında bir yandan politika önermesinin yöneldiği sorun tanımlanırken, diğer yandan da sorunun çözümlenmesinde Topluluğun sağlayacağı katkı belirtilmektedir (European Commission, 2005:16-19, 6-9).

- **Politika Hedeflerinin Tanımlanması:** Bir yandan çözüm bekleyen sorun tanımlanırken, diğer yandan da ulaşılmak istenen politika hedefleri beklenen sonuçlar bazında bir zaman aralığı etrafında oluşturulmaktadır. Hedefler belirlenirken yasal dayanak belirtilmekte, bu anlamda Kurucu Antlaşmalar'la tanımlanmış amaçlara, mevcut mevzuat gereklerine ve Avrupa Konseyi'nin çağrularına atıfta bulunmaktadır. Hedefler kesin, ölçülebilir, benimsenmiş, gerçekçi ve zamana bağlı (SMART – specific, measurable, accepted, realistic, time-dependent) olmalıdır (European Commission, 2005:20-22, 10-12).

- **Politika Seçeneklerinin ve Alternatif Araçların Tanımlanması:** Bu kapsamda, belirlenen politika hedeflerine ulaşmak üzere kullanılacak alternatif araçlar tanımlanmaktadır. Yetki ikamesi ve orantısallık ilkeleri gözetilerek, sorunun neden AB düzeyinde ele alınması gerektiği belirtilmektedir. Herhangi bir düzenlemeye gitmeme veya düzenlemelerin üye devletler tarafından yapılması seçenekleri karşısında, Topluluk müdahalesinin söz konusu politikaya katması beklenen değer açıklanmaktadır. Bu aşamada, belirlenen hedeflere ulaşmak üzere çok sayıda araç ve yöntem tanımlanabilmektedir. Ancak, seçilen araçların Kurucu Antlaşma hükümlerine aykırı olmaması esastır. Kurucu Antlaşma ile verilen yetki dahilinde hareket etmek suretiyle birkaç araç birlikte kullanılabilir. Ayrıca, seçim yapılırken en etkin ve etkili, en gerçekçi ve kolayca uygulanabilir, diğer Topluluk politikalarıyla en çok örtüşen ve en tutarlı olan politika önermesinin benimsenmesi esastır. Bu koşulları taşıyan seçenekler takip eden değerlendirme süreçlerine dahil edilirken, diğerleri elenmektedir. 2005 yılında geliştirilen yeni yaklaşımda politika seçeneklerinin karşılaştırılması ayrı bir madde olarak ele alınarak, seçeneklerin avantajlarını ve dezavantajlarını sistematik olarak ortaya koyan tablolardan yararlanılmaktadır (European Commission, 2005:39-44, 13-17).

- **Etki Analizi:** Etki analizi doğrudan ve dolaylı etkilerin tanımlanması ve karşılaştırılması olmak üzere iki aşamadan oluşmaktadır: Etkilerin tanımlanması ya da tarama (screening) aşamasında, bir yandan tercih edilen politika ile alternatif politika uygulamalarının neden olması beklenen doğrudan ve dolaylı etkiler tanımlanırken, diğer yandan da açığa çıkması beklenen olası güçlükler tespit edilmektedir. AB'nin uluslararası kalkınma stratejisi kapsamında içsel ve dışsal etkilerin, sürdürülebilir gelişme stratejisi kapsamında da ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerin açıklanmasıyla tarama aşaması daha da derinleştirilmektedir. Ekonomik etkiler kapsamında politika tercihlerinin ve alternatiflerinin ekonomik büyüme ve rekabet gücü, yenilik ve teknolojik gelişme potansiyeli, yatırımlar, piyasa payları ve ticaret yapıları üzerindeki etkilerinin tanımlanması beklenmektedir. Ayrıca, başta küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olmak üzere iş dünyasına getireceği uyum maliyeti ile kamu yönetimi açısından getireceği yönetim maliyetlerine de yer verilmesi gerekmektedir. Öte yandan, tüketici fiyatlarında açığa çıkacak olası artış ya da azalışlar da bu kapsamda yer verilmesi gereken temel bilgiler arasında yer

almaktadır. Sosyal etkiler kapsamında irdelenmesi beklenen temel maddeler ise şöyledir: İlgili düzenlemenin AB Temel Haklar Şartı ile uyumlu olup olmadığı; beşeri sermaye, insan hakları / temel haklar üzerindeki olası etkiler; istihdam seviyesinde veya iş kalitesinde beklenen değişiklikler; varsa cinsiyet eşitliğine ve toplumsal dışlanmışlıkla mücadeleye aykırı faktörler; halk sağlığı, tüketici hakları, emniyet ve güvenlik üzerindeki etkiler; eğitim-öğretim ve kültür üzerindeki etkiler; yoksullukla mücadele ve gelir dağılımı üzerindeki etkiler vb. Çevresel etkiler kapsamında ise iklim değişikliği; hava, su ve toprak kirlenmesi; bio-çeşitliliğin yok olması; halk sağlığı üzerindeki olumlu-olumsuz etkiler vb. ele alınması gereken temel konular arasında yer almaktadır (European Commission, 2005:29-32).

Etkilerin karşılaştırılarak değerlendirilmesi ya da kapsamlandırma (scoping) aşamasında, doğrudan ve dolaylı etkiler analiz edilirken çok sayıda yöntemle başvurmak mümkündür. Bu kapsamda, fayda-maliyet analizinden maliyet-etkinlik analizine, uyum maliyeti analizinden çok kriterli analizlere ve risk değerlendirmesine kadar yayılan bir dizi ampirik çalışma yapmak mümkündür. Hiç kuşkusuz tercih edilecek yöntem ele alınan soruna göre farklılık gösterecektir. Bu konuda yol göstermesi açısından Avrupa Komisyonu tarafından Etki Analizi Teknik Rehberi hazırlanmıştır (European Commission, 2005:26-44, 18-48).

• **Uygulama, İzleme ve Ex-post Değerlendirme:** Son olarak, politika tercihlerinin uygulanmasında yerel veya Topluluk düzeyinde ortaya çıkabilecek olası güçlükler tanımlanmaktadır. Bu güçlüklerle ne şekilde mücadele edileceği bir uygulama takvimi veya düzenlemenin yürürlüğe giriş takvimi çerçevesinde açıklanmaktadır. Tercih edilen düzenlemelerin takibinin yapılması için gerekli oluşumlar tanımlanmaktadır. Komisyonun değerlendirmelere ilişkin önerilerini içeren SEC(2000)1051 sayılı belgesi (European Commission Presidency, 2000) çerçevesinde ex-post değerlendirmelerin yapılması beklenmektedir. Ayrıca, uygulamanın takibine ilişkin verilerin ne şekilde derleneceği de açıklığa kavuşturulmaktadır (European Commission, 2005:45-48).

D. Düzenleyici Etki Analizi Raporlama Aşaması

Düzenleyici etki analizi nihai raporları, hizmet-içi kullanım amaçlı temel başvuru kaynakları olarak hazırlanarak, tüm birimlerin paylaşımına açılmaktadır. Her bir düzenleme teklifinin eki olarak ilgili taraflara sunulmak durumunda olan nihai raporların belirli sorulara cevap verecek şekilde oluşturulması esastır. Her şeyden önce, politika önermesinin çözmesi beklenen sorun ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarıyla ele alınarak tanımlanmış olmalıdır. Bu kapsamda, mevcut riskler, itici güçler, politika değişiminin olmadığı varsayımı ltında beklenen gelişmeler ve gelişmelerden etkilenen kesim mutlaka belirtilmelidir. Politika önermesinin yaratacağı etki bağlamında ulaşılmak istenen temel hedef tanımlanmış olmalı; tanımlanmış hedefe ulaşmak üzere kullanılacak politika seçeneklerinin neler olduğu alternatif maliyetleriyle birlikte mutlaka belirtilmelidir. Politika önermesi geliştirilirken yetki ikamesi (principle of subsidiarity) ve orantısallık (principle of proportionality) ilkelerine ne şekilde

riayet edildiği açıklanmalıdır. Alternatifler arasından seçilen politika önermesinden beklenen ekonomik, sosyal ve çevresel açıdan olumlu ve olumsuz etkiler belirtilmeli; beklenen etkiler itibariyle ilgili politika önermesi ile diğer politika uygulamaları arasında herhangi bir çelişki veya tutarsızlık olup olmadığı açıklanmalıdır. Beklenen etkiler, politika eğişiimi olmadığı varsayımı altındaki etkilerle kıyaslanarak değişimin etkisinin marjinal kalıp kalmadığı tespit edilmelidir. Beklenen etkiler niteliksel ve mümkün olduğu ölçüde niceliksel ve parasal açıdan tanımlanmış olmalıdır. Politika önermesinin belirli bir sosyal grup, ekonomik sektör veya bölge üzerinde önemli ölçüde etkisi bulunuyor ise açıklanmalı; aday ülke ve/veya üçüncü ülkelere dışsal etkileri olup olmadığı mutlaka belirtilmelidir. Zaman boyutu verilerek olası senaryoların risk ve duyarlılık analiz sonuçları açıklanmalıdır. Seçilen politika önermesinin uygulamaya koyulduktan sonra izlenmesi ve ex-post değerlendirmesinin yapılabilmesi için gerekli olan düzenlemeler belirtilmelidir. Hangi paydaşlara, sürecin hangi aşamasında ve ne amaçla danışıldığı belirtilmeli, danışma süreci bulgularına mutlaka yer verilmelidir. Nihayet, Komisyonun tercih ettiği politika önermesi gerekçelendirilerek olumlu etkilerin ençoklanması, olumsuz etkilerin en aza indirgenmesi için herhangi bir ek tedbirin alınıp alınmadığı açıklanmalıdır (European Commission, 2002:10, 18; European Commission, 2005:13-14, 49-51).

III. TÜRKİYE'DE DÜZENLEYİCİ ETKİ ANALİZİ ÇALIŞMALARI

Çevre ve bütçe üzerindeki etkilerin kısmen ölçülmesi ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'nın (TEPAV) AB hibeleri kapsamında projelendirerek hayata geçirdikleri REACH Tüzüğü ve 88/609/EC sayılı Direktifi'ne yönelik etki analizi çalışmaları bir kenara bırakılacak olursa, yakın bir tarihe kadar Türkiye'de mevzuat oluşturma sürecine ilişkin herhangi bir sistematik etki analizi uygulamasına rastlanmamaktadır. AB'nin Lizbon Stratejisi kapsamında geliştirildiği "iyi yönetim" ve "daha iyi düzenleme" çalışmalarına paralel olarak, Türkiye 2001 yılında OECD'nin öncülüğünde Düzenlemelerde Reform Programı çalışmalarını başlatmıştır. 2004 yılında düzenleyici çerçeveyi iyileştirmek, düzenleyici etki analizi çalışmalarını yönlendirmek, bakanlıklar ile diğer kamu kurum ve kuruluşları tarafından yapılacak düzenleyici etki analizlerinin kalite kontrolünü gerçekleştirmek ve kamu yönetiminin bu alandaki kapasitesini geliştirmek için çalışmalar yapmak üzere Başbakanlık bünyesinde "Daha İyi Düzenleme Çalışma Grubu" oluşturulmuştur. Tüm bu gelişmelere rağmen bugün gelinen noktada, yürürlüğe girememiş bir yasa tasarısı ve idari kapasitenin henüz oluşturulamamış olması dolayısıyla düzenleyici etki analizi konusunda Türkiye'de yeterli gelişme sağlanamamıştır.

Düzenleyici etki analizinin yasal dayanağını oluşturması beklenen üç temel belgeden söz etmek mümkündür: Bunlardan birincisi, kamu yönetimi reformu kapsamında hazırlanan Kamu Yönetiminin Temel İlkeleri ve Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun Tasarısı'dır. Tasarının 5(c) maddesinde, "Yapılacak yeni düzenlemeler ve kurulacak birimler için düzenleyici etki analizi

yapılır” denilmek suretiyle söz konusu analiz kamu yönetiminin temel ilkeleri arasına alınmıştır. Ancak, Kanun Tasarısı bazı maddelerin Anayasa’ya aykırı olduğu gerekçesiyle tekrar görüşülmek üzere Türkiye Büyük Millet Meclisi’ne geri gönderilmiştir. Yasalaşması halinde söz konusu Tasarı düzenleyici etki analizinin temel dayanağını oluşturacaktır.

İkinci önemli belge ise kanun, kanun hükmünde kararname, tüzük, yönetmelik, Bakanlar Kurulu Kararı eki kararlar ve diğer düzenleyici işlemlerin taslak metinlerinin hazırlanmasına ilişkin usul ve esasların belirlenmesi amacıyla hazırlanan Mevzuat Hazırlama Usul ve Esaslarına Dair Yönetmelik’tir (R.G. 17.2.2006/26083). 2006 yılında yürürlüğe giren Yönetmeliğin 24. maddesi uyarınca, milli güvenliği ilgilendiren konular ile bütçe ve kesin hesap kanunu taslakları hariç olmak üzere, yürürlüğe konulması halinde etkisinin 10.000.000 YTL’yi geçeceği tahmin edilen kanun ve kanun hükmünde kararname taslakları için düzenleyici etki analizi yapılması zorunludur. Ayrıca, söz konusu maddeyle etkisi 10.000.000 YTL’nin altında kalan kanun ve kanun hükmünde kararnameler ile etki miktarına bakılmaksızın diğer düzenleyici işlemler için de Başbakanlığın düzenleyici etki analizi hazırlanmasını talep etmesinin önu açılmıştır. Öte yandan, teklif sahibi bakanlık veya kamu kurum ve kuruluşu önerdiği mevzuata yönelik düzenleyici etki analizi yapmakla yükümlü tutulmuştur (md. 24). Yeni düzenlemeye göre; kanun ve kanun hükmünde kararname taslakları ile birlikte madde gerekçelerinin ve düzenleyici etki analizinin Başbakanlığa gönderilmesi esastır (md. 9). Başbakanlık tarafından görüşlerin düzenleyici etki analizini hazırlayan bakanlık veya kuruma bildirilmesini takiben, gerekli düzeltmeler yapıldıktan sonra ancak düzenleme çalışmalarının yine ilgili bakanlık tarafından başlatılması mümkün olmaktadır (2007/6 sayılı Genelge). 26083 sayılı Yönetmeliğin Düzenleyici Etki Analizine Dair hükümleri 17.2.2007 tarihinden bu yana yürürlüktedir.

Üçüncü önemli belge ise 3 Nisan 2007 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Düzenleyici Etki Analizine ilişkin 2007/6 sayılı Başbakanlık Genelgesi’dir (R.G. 3.4.2007/26482). Söz konusu Genelgeyle düzenleyici etki analizi yapmak ve Başbakanlık bünyesinde oluşturulan Daha İyi Düzenleme Çalışma Grubu ile koordinasyonu sağlamak üzere tüm kamu kurum ve kuruluşlarında belirli bir birimin tespit edilmesi öngörülmüş olup, ayrıca söz konusu görevin yerine getirilmesinde başvurulmak üzere “Düzenleyici Etki Analizi Rehberi” uygulayıcıların kullanımına sunulmuştur.

Türkiye’nin AB Müktesebatına Uyum Programı’na, 2007-2013 yılları arasında çıkarılması öngörülen toplam 188 adet birincil, 576 adet ikincil düzenleme dahil edilmiştir. Söz konusu düzenlemelerin müktesebat başlıkları bazında dağılımı Tablo 1’de verilmiş olup, uyum programının 2013 sonu itibarıyla gerçekleştirilmiş olması halinde Türkiye’nin sosyal, ekonomik ve siyasal hayatında önemli bir yapısal dönüşüm gerçekleşmiş olacaktır.

Tablo 1: Mevzuat Uyum Programında Yer Alan Düzenleme Sayıları

Fasıl	Birincil Düzenleme	İkincil Düzenleme
1. Fasıl – Malların Serbest Dolaşımı	8	67
2. Fasıl – İşçilerin Serbest Dolaşımı	2	4
3. Fasıl – İş Kurma Hakkı ve Hizmet Sunumu Serbestisi	6	11
4. Fasıl – Sermayenin Serbest Dolaşımı	13	23
5. Fasıl – Kamu Alımları	6	16
6. Fasıl – Şirketler Hukuku	3	15
7. Fasıl – Fikri Mülkiyet Hukuku	8	8
8. Fasıl – Rekabet Politikası	3	19
9. Fasıl – Mali Hizmetler	14	51
10. Fasıl – Bilgi Toplumu ve Medya	8	13
11. Fasıl – Tarım ve Kırsal Kalkınma	9	37
12. Fasıl – Gıda Güvenliği, Veterinerlik ve Bitki Sağlığı	5	57
13. Fasıl – Balıkçılık	2	3
14. Fasıl – Taşımacılık Politikası	17	33
15. Fasıl – Enerji	9	17
16. Fasıl – Vergilendirme	1	4
17. Fasıl – Ekonomik ve Parasal Politika	3	6
18. Fasıl – İstatistik	-	2
19. Fasıl – Sosyal Politika ve İstihdam	12	45
20. Fasıl – İşletmeler ve Sanayi Politikası	1	3
21. Fasıl – Trans Avrupa Ağları	-	1
22. Fasıl – Bölgesel Politika ve Yapısal Araçların Koordinasyonu	8	14
23. Fasıl – Yargı ve Temel Haklar	24	5
24. Fasıl – Adalet, Özgürlük ve Güvenlik	10	21
25. Fasıl – Bilim ve Araştırma	-	4
26. Fasıl – Eğitim ve Kültür	4	9
27. Fasıl – Çevre	11	56
28. Fasıl – Tüketicinin ve Sağlığının Korunması	6	26
29. Fasıl – Gümrük Birliği	10	14
30. Fasıl – Dış İlişkiler	8	7
32. Fasıl – Mali Kontrol	3	6
33. Fasıl – Mali ve Bütçesel Hükümler	1	4
Fasıllar Toplamı (Mükerrerler Hariç)	188	576

Kaynak: Türkiye'nin AB Müktesebatına Uyum Programı (2007-2013)

SONUÇ

14-15 Aralık 2006 tarihli Brüksel Zirvesi'nde, 8 başlıkta müzakerelerin askıya alınmasına ve hiçbir başlıkta müzakerelerin nihai olarak kapatılmayacağına bildirilmiş olmasına rağmen, 59. Hükümet tarafından müzakerelerin sorunsuz devam etmesi için gerekenlerin yapılacağı ve müzakere sürecinden bağımsız olarak reform sürecinin ve AB üyeliği için gerekli mevzuat uyumunun sürdürüleceği belirtilmiştir. Bu çerçevede, 2007-2013 döneminde yapılması planlanan birincil ve ikincil düzenlemelere yönelik bir mevzuat uyum programı 17 Nisan 2007 tarihi itibarıyla açıklanarak hayata geçirilmeye

başlanmıştır. Söz konusu belgede uyum programının hazırlanması sürecinde katılımcı bir yaklaşımın benimsendiği belirtilirken, düzenleyici etki analizi yapıldığı veya yapılacağı hususu ayrıca belirtilmemiştir.

Seçmeli Avrupa (Europe à la carte) yaklaşımının aksine, AB yetkililerinin sıkça vurguladığı üzere katılım için “şartlılık” ilkesi esastır. Bir başka anlatımla, AB'ye üyelik için yaklaşık 120 bin sayfadan oluştuğu söylenen Topluluk mevzuatına uyum mutlak anlamda yerine getirilmesi gereken bir koşuldur. Buna rağmen, düzenleyici etki analizi bulgularına dayanarak geçiş süreci ve derogasyon taleplerinde bulunmak ve maliyeti yüksek politika uygulamalarına yönelik telafi mekanizmaları geliştirmek mümkündür. Düzenleyici etki analizi çalışmaları uyumlaştırmanın olası kazanım ve kayıplarını zaman boyutuyla ortaya koymaları itibariyle karar alıcılar açısından önemli birer başvuru kaynağı oluşturmaktadır (Sevgi, 2006:36). Daha da önemlisi, düzenleyici etki analizi, bir yandan Türkiye'nin çeşitli müktesebat başlıklarına ilişkin geçiş dönemi ve muafiyet taleplerinin AB nezdinde haklı gerekçelere dayandırılmasını sağlarken, diğer yandan da katılım sürecinin tüm paydaşların katkılarıyla toplumsal sorumluluk temelinde etkin ve etkili bir şekilde yönetilmesine olanak tanımaktadır (Serafin, 2006:2).

Gerek 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın Türkiye'ye getirdiği külfet, gerekse Ek Protokolün Güney Kıbrıs Rum Kesimini de kapsayacak şekilde hayata geçirilmesinde yaşanan güçlükler göstermiştir ki; Türkiye'nin AB'ye katılımın sürdürülebilirliğinin sağlanması açısından gerekli kaynakların ayrılarak, toplam 188 adet birincil ve 576 adet ikincil düzenlemeye ilişkin düzenleyici etki analizi çalışmalarının mevzuat uyum programı ile eş anlı yürütülerek süratle sonuçlandırılması hayati önem taşımaktadır. Aksi takdirde Türkiye'de düzenlemelerin (regülasyonların) çözülmesine (deregülasyonuna) yönelik bir süreç izlenebilir ki, bu durum kamu yönetiminin etkinliğinin ve istenen yönde etkililiğinin tartışılması anlamına gelir.

Son dönemde küresel ölçekte izlenen dönüşüm Türkiye'nin geleneksel devlet mimarisi ile örtüşmemektedir. İyi yönetim ve daha iyi düzenleme yaklaşımının temel araçlarından birini oluşturan düzenleyici etki analizi yönetsel kültürdeki değişimin habercisidir. Yaygın bir uygulama alanı bulması halinde, düzenleyici etki analizi ilerleyen günlerde geleneksel, dışarıya kapalı ve politize olmuş karar alma sürecinin yerini daha açık, saydam, sürdürülebilir, hesap verebilir ve iç tutarlılığı olan bir karar alma sürecine bırakacağı sinyallerini taşımaktadır. AB'ye üyelik süreci politik gibi görünmekle birlikte, iyi işletilmesi halinde düzenleyici etki analizi bu süreci politize olmaktan kurtaracak nitelikte teknik bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır.

“İyi düzenleyici yönetim kendiliğinden ortaya çıkmamaktadır; dikkatli bir planlamanın, iyi anlaşılmalı kurallar dizisinin, ayağı yere basan bir uygulamanın, duyarlı bir yönetimin ve geniş kitlelere danışmanın doğal sonucu olarak gelişmektedir” (Ferris, 2006:2).

KAYNAKÇA

- AKTAN, Coşkun Can ve Yusuf Tuğrul KARAASLAN (2006). “Regülasyon Ekonomisi ve Kamusal Regülasyon Teorisi”, Aktan, Coşkun Can ve diğerleri (der.), *Kamu Ekonomisi ve Kamu Politikası*, Ankara: Seçkin.
- BELGENET, *Kamu Yönetiminin Temel İlkeleri ve Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun*, <http://www.belgenet.com/yasa/k5227.html> (Erişim Tarihi: 15 Nisan 2008).
- DONELAN, Edward (2006). “Overview of the Importance and Impact of Better Regulation”, *Conference on Regulatory Impact Assessment*, Ankara: 19-21 April 2006.
- EUROPEAN COMMISSION (2001). *White Paper on European Governance*, COM(2001)428 final of 25.07.2001.
- EUROPEAN COMMISSION (2002). *Communication from the Commission on Impact Assessment*, COM(2002)276 final of 5.6.2002.
- EUROPEAN COMMISSION (2004a) *Recommendation of the European Commission on Turkey's progress towards accession*, COM(2004)656 final of 6 October 2004
- EUROPEAN COMMISSION (2004b). *Commission Staff Working Paper - Impact Assessment: Next Steps in Support of Competitiveness and Sustainable Development*, SEC(2004)1377 of 21.10.2004.
- EUROPEAN COMMISSION (2005). *Impact Assessment Guidelines and Annex to Impact Assessment Guidelines*, SEC(2005)791 of 15.06.2005.
- EUROPEAN COMMISSION (2006a). *Enlargement Strategy and Main Challenges 2006-2007, including annexed special report on the EU's capacity to integrate new members*, COM(2006)649 final of 8 November 2006.
- EUROPEAN COMMISSION (2006b) *Commission Staff Working Document: Turkey 2006 Progress Report*, COM(2006)649 final of 8 November 2006 [SEC(2006)1390].
- EUROPEAN COMMISSION PRESIDENCY (2000). *Communication to the Commission from Mrs. Schreyer in agreement with Mr. Kinmock and the President, Focus on Results: Strengthening Evaluation of Commission Activities*, SEC(2000)1051 of 26.07.2000.
- EUROPEAN COUNCIL (1997). *Presidency Conclusions*, Luxembourg, 12-13 December 1997.
- EUROPEAN COUNCIL (1999). *Presidency Conclusions*, Helsinki 10-11 December 1999.
- EUROPEAN COUNCIL (2000). *Presidency Conclusions*, Lisbon, 23-24 March 2000.
- EUROPEAN COUNCIL (2001a). *Presidency Conclusions*, Göteborg 15-16 June 2001.
- EUROPEAN COUNCIL (2001b). *Presidency Conclusions*, Laeken 14-15 December 2001.
- EUROPEAN COUNCIL (2002). *Presidency Conclusions*, Kopenhagen 12-13 December 2002.
- EUROPEAN COUNCIL (2006). *Presidency Conclusions*, Brussels 14-15 December 2006.
- EUROPEAN PARLIAMENT (2006). *European Parliament resolution on Turkey's progress towards accession*, (2006/2118(INI)) Strasbourg: 27 September 2006. [Texts Adopted: P6_TA(2006)0381 & Texts Tabled: A6-0269/2006].
- FERRIS, Tom (2006). “Good RIA Practices in Selected EU Member States”, *Conference on Regulatory Impact Assessment*, Ankara, 19-21 April 2006.
- KARAOSMANOĞLU, Halime Sebahat (2006). *Düzenleyici Etki Analizi ve Türkiye Uygulaması*, DPT Yayın No: 2691.
- MANDELKERN GROUP ON BETTER REGULATION (2001). *Final Report*, 13 November 2001.
- MARTELLI, Mario (2006). “Contribution to General Discussions Parts I, II, III & IV”, *Conference on Regulatory Impact Assessment*, Ankara, 19-21 April 2006.
- OECD (1997). *The OECD Report on Regulatory Reform / Synthesis*, Paris.
- RESMÎ GAZETE, *Mevzuat Hazırlama Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik*, Bakanlar Kurulu Kararı: 19/12/2005-2005/9986, R.G.: 17.2.2006/26083.
- SERAFIN, Piotr (2006). “Overview of the Importance and Impact of Better Regulation”, *Conference on Regulatory Impact Assessment*, Ankara, 19-21 April 2006.
- SEVGİ, F. Seda (2006). *Düzenleyici Etki Analizleri ve AB Müzakere Süreci*, T.C. Başbakanlık, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü.
- SIGMA (2001). *Improving Policy Instruments Through Impact Assessments*, Paris, SIGMA Paper No: 31, CCNM/SIGMA/PUMA(2001)1, 17 May 2001.

TEPAV, *Düzenleyici Etki Analizi Rehberi*,
http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/Duzenleyici_Etki_Analizi_Rehberi.pdf
(Erişim Tarihi: 15 Aralık 2008).

Düzenleyici Etki Analizi Çalışmaları, 2007/6 sayılı Başbakanlık Genelgesi, Resmi Gazete:
3.4.2007/26482.

Press Release of the 2770th Council Meeting: General Affairs and External Relations. Brussels 11
December 2006 [16289/06 (Presse 352)],
http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/gena/92122.pdf
(Erişim Tarihi: 31 Aralık 2008).

Türkiye'nin AB Müktesebatına Uyum Programı (2007-2013), 17 Nisan 2007,
<http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=6&l=1> (Erişim Tarihi: 30 Mart 2008).

DÜZELTME

Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi'nin 2010 Yılı 17. Cilt 1. Sayısı'nın 47-67 sayfa aralığında yer alan "*İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Etkileyen Faktörler: İç Girişimcilik*" başlıklı çalışmadaki ikinci yazarın isminin bulunduğu düzeltilmiş ilk sayfası yan sayfada yer almaktadır.

“İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Etkileyen Faktörler: İç Girişimcilik”

Doç. Dr. Meltem ONAY

Celal Bayar Üniversitesi, UBYO, MANİSA

Öğr. Gör. Selin ÇAVUŞOĞLU

Celal Bayar Üniversitesi, Kula MYO, KULA

ÖZET

Değişim, günümüzde yaşamı belirleyen temel kuraldır. Gerek iç gerekse dış çevreyle sürekli etkileşim içerisinde olan işletmeler, bu değişimden etkilenmeden hayatlarını sürdürmelerine imkan bulamamaktadırlar. Bu nedenle girişimci bir örgüt, çevrenin kendilerine sunduğu değişim parametrelerini tanımak ve onlarla uyum içerisinde yaşamak zorundadır. Bu düşüncelerle yapılan araştırmanın iki amacı bulunmaktadır. Birincisi; var olan bir örgüt içerisinde yapılan girişimcilik faaliyetlerine ve çevresel özellikler ile örgütsel performansın bu faaliyetlerle olan ilişkisine ışık tutabilmek, ikincisi ise; ele alınan iki şehirde farklı sektörlerde faaliyette bulunan işletmeler açısından ele alınan değişkenler arasında bir farklılığın bulunma durumunu tespit edebilmektir. Bu amaç doğrultusunda; İzmir ve Manisa’da üç farklı sektörde faaliyet gösteren altı işletmede bir anket çalışması yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; örgütün girişim yönelimlerini oluşturan faktörlerden “yenilik boyutu”nun; örgütlerin girişimciliğe verdiği önemi etkileyen örgütsel değişkenlerden “örgütsel ve yönetsel destek boyutu”nun; dış çevresel özelliklerin iç girişimciliğe verilen önemini vurgulayan çevresel algı düzeyinde “çevresel dinamizm boyutu”nun diğer boyutlara göre iç girişimcilik üzerinde daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, iki şehirde faaliyet gösteren otomotiv ve gıda sektöründe faaliyette bulunan işletmelerin “yenilik boyutu”nda, kimya sektöründe ise “yenilenme boyutu”nda farklılıklar bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, İç Girişimcilik, İç Girişimciliği etkileyen faktörler

JEL Sınıflaması: M10, M12, M59

“Factors Effecting Entrepreneurship Qualities in Companies: Interpreneurship”

ABSTRACT

Change is a main rule determining the life nowadays. The organizations which are in interaction with both internal and external environment can not find any opportunity to resume their lives without interaction with this change. For that reason an entrepreneurial organization must recognize change parameters which the environment supplies to them and must live in a harmony with them. The research is focused on two goals. Firstly it is aimed to enlighten the entrepreneurship activities within the organizations and their relationship with environmental characteristics and organizational performance. Our second goal is to find out the discrepancies between different firms from different sectors and two different cities. To achieve these goals, a survey is applied in six firms from different sectors which take place in Izmir and Manisa. The research results showed that the novelty dimension which is one of the entrepreneurship tendency factor is more effective than organizational variables effecting the importance of entrepreneurship. Also it is found out that the organizational and managerial support dimension is more effective than environmental perception level which stresses the importance given to internal entrepreneurship by external environmental characteristics. The environmental dynamism dimension is found out to be more effective on internal entrepreneurship compared to other dimensions. The difference between firms which are in automotive and food sectors are found about the novelty dimension. Finally firms which are in automotive and food sectors are found to be differ in novelty dimension; and firms in chemistry sector are found to be differ in renewal dimension.

Key Words: Entrepreneurship, Internal entrepreneurship, Factors that effect internal entrepreneurship

JEL Classification: M10, M12, M59

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)

Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“Uluslararası hakemli dergi” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Haziran ve Aralık dönemlerinde olmak üzere yılda iki kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*” ve “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”ne kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

●Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne aittir.

●Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 150’şer kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

●Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren ***Journal of Economic Literature (JEL) Kodu*** uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php

●Yazılar A4 ebatlı kağıda Word for Windows kelime işlem programıyla aşağıdaki biçimde yazılmalıdır.

Üst : 3 cm Sol : 4 cm Alt : 8 cm Sağ : 4 cm
Karakter : Times New Roman 11 punto Satır Aralığı : 1.5

●Makale, CD kopyası (doc. dosyası olarak kaydedilen virüs kontrolü yapılmış bir CD) ile birlikte üç (3) nüsha olarak gönderilmelidir. Yazılar maksimum 20 sayfa ve lazer çıktı kalitesinde olmalıdır.

●Yazılar, sadece makalenin adı, yazar(lar)ın adı, yazar(lar)ın akademik ünvanı, yazar(lar)ın bağlı oldukları kurum(lar), irtibat kurulacak yazarın adı, adresi, elektronik posta (e-mail) adresi, telefon ve fax numaralarını belirten dış kapak sayfası eklenerek üç nüsha gönderilmelidir. Bu sayfa çıkarıldıktan sonra, metin incelenmek üzere en az iki hakeme gönderilecektir. Bu nedenle metnin ilk sayfasında yazar adına yer verilmeden sadece makale adı yazılmalıdır.

●Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ... gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

●Makale içi referanslar, dipnotlar yerine metnin içinde parantez arasında (yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yayın yılı, sayfa numaraları) yazılmalı, açıklama notları sayfa altında dipnot şeklinde (9 punto) belirtilmelidir. Karşılaşılabilecek bazı farklı durumlar aşağıdaki gibi olabilir:

Tek yazarlı ise; (Akat, 1984: 86)

Çift yazarlı ise; (Taner ve Polat, 1992: 80-85)

İkiden Çok yazarlı ise (Cemalcılar vd., 1979: 33-35).

Aynı yazar(lar)ın birden çok çalışmasına gönderme yapıyorsa; (Akgüç,1980a: 15-20; 1980b: 18-40) şeklinde olmalıdır.

●Kaynakça ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Kaynakçada aşağıda örneklenen biçime uyulmalıdır:

Birden çok yazarlı bir eser için örnek;

SMITH, Duane L., HANSEN, Holger ve Mehtap S. KARIM (1989), "Management Information Support for District Health Systems Based on Primary Health Care", *Information Technology for Development*, 4 (4), 779-811.

Dergi, Kitap ve Derleme için birer örnek;

LOTT, John R. (1978), "Why is Education Publicly Provided? A Critical Survey", *The Cato Journal*, 7 (2), 475-503.

GÖNENLİ, Atilla (1976), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, İstanbul: Sermet Matbaası.

DOOLEY, Michael P. (1989), "Market Valuation of External Debt". J.A.Frenkel, M.P. Dooley ve P. Wickham (der.), *Analytical Issues In Debt* içinde, ABD: IMF Yayını.

İnternet kaynaklı atıfa bir örnek;

PACIFIC ASIA TRAVEL ASSOCIATION (PATA) (Temmuz 1999), "Coming Soon to an NTO Near You: Tourism Satellite Accounts," *Hotel Online Special Report*, <http://www.hotel-online.com/Neo/News/PressReleases/1999-3rd/July99-PATATSA.html> (09/05/2000).

Makale yayımlama süreci şöyledir:

-Yukarıda belirtilen şartlara uygun olarak hazırlanmış makale, bir üst yazı ile üç nüsha olarak ve CD ile birlikte dergi editörlüğüne gönderilmelidir.

-Makale; "Hakem Kurulu" içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi (düzeltilmiş son hali ve CD), yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayınlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

(Maliye Bölümü Öğretim Üyesi-Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü)

Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA-TÜRKİYE

e-posta: iibf-dergi@bayar.edu.tr

CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064) is a bi-annual, multi-disciplinary, refereed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published twice a year, June and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 3 cm, Bottom 8 cm, Left 4 cm, Right 4 cm.

- Apart from the one on a computer disc, two hard copies of the manuscript should be submitted. In one copy, which will be sent for review, first page should not include name(s) of author(s) but just the title of article.

CONTACT INFORMATION

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editor of Journal of Management and Economics

Celal Bayar University

The Faculty of Economic and Administrative Sciences

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA – TURKEY

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr