

GIİBF DERGİSİ

Cilt: 18 Sayı:1 Yıl:2016

ISSN: 2148-1792

ISSN: 1302-2024

T.C. GAZİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

SAHİBİ

Prof. Dr. Süleyman BÜYÜKBERBER
Gazi Üniversitesi Rektörü

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Prof. Dr. İrfan SÜER
İİBF Dekan V.

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Cem KILIÇ
Prof. Dr. Aydın ÜNSAL
Prof. Dr. Hakan TAŞDEMİR
Prof. Dr. Necat ÇOŞKUN
Prof. Dr. Şükrü KIZILOĞLU
Prof. Dr. Kürşat YALÇINER
Prof. Dr. Şenol DURGUN

EDİTÖRLER

Prof. Dr. Nezir KÖSE
Doç. Dr. Mehmet BAŞ

EDİTÖR YARDIMCILARI

Doç. Dr. Cihan TANRIÖVEN
Doç. Dr. Bülent BAYAT
Doç. Dr. Özge AYNAGÖZ ÇAKMAK
Doç. Dr. Şenol ALTAN
Doç. Dr. Bilal KARABULUT
Doç. Dr. Güler SAĞLAM ARI
Doç. Dr. Seyhan ÇİL KOÇYİĞİT
Doç. Dr. Hilmi ÜNSAL
Yrd. Doç. Dr. Seçil Mine TÜRK

YAYIN ALT KURULU

Arş. Gör. Burcu ZENGİN
Arş. Gör. Serhat Celal BİRDAL
Arş. Gör. Melike Rana DAYIOĞLU
Arş. Gör. Kübra FİDAN
Arş. Gör. Alp Gökhan İNCİ
Arş. Gör. Sertaç DEMİRCİ
Arş. Gör. Metin ÇELİK
Arş. Gör. Ş. Anıl TOYGAR
Arş. Gör. Ayşegül E. SERTOĞLU

İDARE MERKEZİ YAZIŞMA - HABERLEŞME

Gazi Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
06500 Beşevler/Ankara
Tel: (0312)216 10 00
E-Posta: iibfdergi@gazi.edu.tr

DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Ahmet ŞAHİNÖZ (Hacettepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Celal KÜÇÜKER (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. E. Abdülgaffar AĞAOĞLU (Yeditepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Ercan UYGUR (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Erinç YELDAN (Bilkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil İbrahim ÜLKER (Atılım Üniversitesi)
Prof. Dr. Haluk GÜNUĞUR (Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI (ODTÜ)
Prof. Dr. İsmail BULMUŞ (İzmir Ekonomi Üniversitesi)
Prof. Dr. John CONLEY (California State University, San Bernardino)
Prof. Dr. Kürşat AYDOĞAN (Bilkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Nuri TORTOP (Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan ŞENER (Kadir Has Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman AYDOĞUŞ (Ege Üniversitesi)
Prof. Dr. Özdemir AKMUT (Çankaya Üniversitesi)
Prof. Dr. Öznur YÜKSEL (Çankaya Üniversitesi)
Prof. Dr. Ralph H. SALMI (California State University, San Bernardino)
Prof. Dr. Selami SARGUT (Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Sibel TURAN (Trakya Üniversitesi)
Prof. Dr. Taner BERKSOY (İstanbul Bilgi Üniversitesi)

TASARIM-DİZGİ: A. Aziz YILDIZ

YAYIN TÜRÜ: Yerel Süreli
Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi
Hakemli bir dergidir.
Dergimiz TÜBİTAK-ULAKBİM (SBVT), EBSCO ve ASOS İndex
tarafından taranmaktadır.
ISSN 1302-2024
ISSN 2148-1792(Elektronik)

T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ISSN 1302-2024
ISSN 2148-1792 (Elektronik)

iibfdergisi.gazi.edu.tr
Cilt: 18 Sayı: 1

KARDİYAK RİSK FAKTÖRLERİNİN HASTANEDE YATIŞ SÜRESİNE ETKİLERİ ÜZERİNE

BİR UYGULAMA

Metin DİNÇER 1-26

KULLANILAN AKILLI TELEFON MARKASININ ÇIKARDIĞI YENİLİKLERE GÖRE TÜKETİCİLERİN KALİTE ALGILARINI BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Metehan TOLON, Hatice UÇ 27-48

DEĞER TEMELLİ PAZARLAMADA MÜŞTERİ DEĞERİNE, FİRMA VE MÜŞTERİ BAKIŞ AÇISINDAN BOLU İLİNDE

BİR UYGULAMA

Ruziye COP, Ayşe YÜZÜAK 49-80

EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN SAĞLIK VE EĞİTİME ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ

Ahmet İhsan KAYA, Zafer ÇALIŞKAN 81-102

İTALYA'DA FAŞİZMİN YÜKSELİŞİ VE ANTONİO GRAMSCI'NİN FAŞİZM KARŞITI STRATEJİ VE TAKTİKLERİ

Demirhan Fahri ERDEM, Çiğdem ERDEM 103-127

HASTANE PERSONELİNİN DURUMSALLIK YAKLAŞIMINA GÖRE ORGANİZASYONEL KONUMLANDIRMA ALGISI (Bir Devlet Hastanesi Örneği)

Zekai ÖZTÜRK, Ümit ARSLAN 128-152

HASTANE BİLGİ YÖNETİM SİSTEMLERİ İÇİN OLAP YÖNTEMLERİ İLE KARAR DESTEK MODÜLÜ TASARIMI VE UYGULAMASI

Abdulkadir YALDIR, Murat TAŞER 153-171

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN KONTROL ODAĞI VE KARIYER TERCİHLERİNİN ZAMAN YÖNELİMLERİ ÜZERİNDEKİ ROLÜ

Murat KIZANLIKLI, Ece KONAKLIOĞLU 172-191

ÖRGÜTSEL SOSYAL SERMAYENİN İNŞASINDA ÇALIŞANLARIN DEĞİŞEN ROLÜ: RICHARD SENNETT'İN PERSPEKTİFİNDEN YENİ KAPİTALİZM ÖRGÜTLERİNE BAKIŞ

Cihat ERBİL, Adem ÖĞÜT 192-216

KONAKLAMA İŞLETMELERİNDE DIŞ KAYNAK KULLANIMI: ANKARA İLİNDEKİ DÖRT VE BEŞ YILDIZLI OTEL İŞLETMELERİNDE BİR UYGULAMA

Gülden ZÖNGÜR, Kadri Gökhan YILMAZ, Aybegüm GÜNGÖRDÜ 217-235

DÜNYADA TARIM SİGORTALARI UYGULAMALARI VE TARSİM

Gökhan SÜMER, Yunus POLAT 236-263

A GENETIC ALGORITHM FOR THE ALLOCATION OF DANGEROUS GOODS CONTAINERS IN A STORAGE YARD FOR FREIGHT VILLAGES AND DRY PORTS

Ural Gökay ÇİÇEKLİ, Yunus KAYMAZ 264-282

GENÇ YOKSULLUĞUNUN TEMEL BELİRLEYİCİLERİ: EĞİTİM VE DÜZGÜN İŞ

Süheyla ERİKLİ 283-302

TÜRKİYE'DE İKİNCİ EL OTOMOBİL FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN HEDONİK FİYAT MODELİ İLE BELİRLENMESİ

Hüseyin DAŞTAN 303-327

TÜRKİYE'DEKİ ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ YAZININA BAKIŞ: ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ KONGRELERİNİN YAZAR VE İÇERİK YÖNÜNDEN AĞ ANALİZİ İLE İNCELENMESİ

Ercan TURGUT, Memduh BEGENİRBAŞ 328-354

ÇOK BOYUTLU LİDER ÜYE ETKİLEŞİMİNE ÖRNEK DAVRANIŞLAR SERGİLEME TAKTİĞİNİN ETKİSİ: ARAÇÇILIK ETİK İKLİMİNİN ARACILIK ROLÜ

Tuğrul OĞUZHAN 355-373

T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ISSN 1302-2024
ISSN 2148-1792 (Elektronik)

iibfdergisi.gazi.edu.tr
Volume: 18 No: 1

AN APPLICATION ON THE IMPACTS OF CARDIAC RISK FACTORS ON THE LENGTH OF HOSPITAL STAY AND TREATMENT EXPENSES	
Metin DİNÇER	1-26
A STUDY TO DETERMINE QUALITY PERCEPTIONS OF CONSUMERS ACCORDING TO THE ADVANCES OF INNOVATION BRAND OF SMART PHONE USED	
Metehan TOLON, Hatice UÇ	27-48
VALUE-BASED MARKETING TO THE VALUE OF CUSTOMER, COMPANY AND THE CUSTOMER VIEW FOR AN APPLICATION BOLU PROVINCE	
Ruziye COP, Ayşe YÜZÜAK	49-80
THE EFFECT OF ECONOMIC FREEDOM ON HEALTH AND EDUCATION: PANEL DATA ANALYSIS	
Ahmet İhsan KAYA, Zafer ÇALIŞKAN	81-102
FASCISM'S GROWING IN ITALY AND ANTONIO GRAMSCI'S ANTI- FASCISM STRATEGIES AND TACTICS	
Demirhan Fahri ERDEM, Çiğdem ERDEM	103-127
PERCEIVED ORGANIZATIONAL POSITIONING OF THE HOSPITAL PERSONNEL ACCORDING TO THE CONTINGENCY APPROACH (A Public Hospital Case)	
Zekai ÖZTÜRK, Ümit ARSLAN	128-152
DESIGNING AND IMPLEMENTING DECISION SUPPORT MODULE FOR HOSPITAL INFORMATION MANAGEMENT SYSTEMS WITH OLAP METHODS	
Abdulkadir YALDIR, Murat TAŞER	153-171
THE ROLE OF THE LOCUS OF CONTROL AND CAREER CHOICES OF UNIVERSITY STUDENTS ON THE TIME PERSPECTIVE	
Murat KIZANLIKLI, Ece KONAKLIOĞLU	172-191
CHANGING ROLES OF EMPLOYEES' IN ORGANIZATIONAL SOCIAL CAPITAL BUILDING: RICHARD SENNETT'S PERSPECTIVE ON NEW CAPITALISM ORGANIZATIONS	
Cihat ERBİL, Adem ÖĞÜT	192-216
OUTSOURCING IN ACCOMODATION BUSINESSES: AN APPLICATION ON FOUR AND FIVE STAR HOTELS IN ANKARA	
Gülden ZÖNGÜR, Kadri Gökhan YILMAZ, Aybegüm GÜNGÖRDÜ	217-235
AGRICULTURAL INSURANCE APPLICATIONS IN THE WORLD AND TARSİM	
Gökhan SÜMER, Yunus POLAT	236-263
TEHLİKELİ MADDE KONTEYNERLERLERİNİN LOJİSTİK KÖY VE KARA LİMANLARINA AİT DEPOLAMA ALANI İÇİNDEKİ YERLEŞİMİNİN GENETİK ALGORİTMA İLE BELİRLENMESİ	
Ural Gökay ÇİÇEKLİ, Yunus KAYMAZ	264-282
YOUTH POVERTY'S THE MAIN DETERMINANTS: EDUCATION AND DECENT WORK	
Süheyla ERİKLİ	283-302
DETERMINATION OF THE FACTORS THAT EFFECT SECOND-HAND AUTOMOBILE PRICES IN TURKEY BY USING HEDONIC PRICING MODEL	
Hüseyin DAŞTAN	303-327
AN OVERVIEW OF ON ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN TURKEY: RESEARCHING THE CONGRESSES OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR BY NETWORK ANALYSIS IN TERMS OF AUTHOR AND CONTENT	
Ercan TURGUT, Memduh BEGENİRBAŞ	328-354
EFFECT OF SELF-PROMOTION TACTIC ON LEADER MEMBER EXCHANGE: THE MEDIATING ROLE OF INSTRUMENTAL ETHICAL CLIMATE	
Tuğrul OĞUZHAN	355-373

KARDİYAK RİSK FAKTÖRLERİNİN HASTANEDE YATIŞ SÜRESİNE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA¹

Metin DİNÇER*

ÖZ

Dünyada ve ülkemizde, en önemli mortalite ve morbidite nedeni olan iskemik kalp hastalıklarının tedavi maliyetleri, yaşanan teknolojik gelişmelere paralel olarak artmaktadır. Bu nedenle, iskemik kalp hastalıkları nedeniyle tedavi gören hastaların, kardiyoloji kliniği servisi ve yoğun bakımında kalma sürelerinin kestirimine imkân veren istatistiksel modellerin geliştirilmesi önem arz etmektedir. Çalışmanın sonucunda, istatistiksel olarak anlamlı bulunan etkenlere göre kardiyoloji kliniğinde yatan hastalar için servisi ve yoğun bakımda kalınan gün sayılarının kestirimine imkân veren istatistiksel modeller elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İskemik kalp hastalıkları, Kardiyoloji serviste kalma süresi, Kardiyoloji yoğun bakımda kalma süresi, Kardiyak risk faktörleri.

¹ Bu çalışma 2014 yılında Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsüne sunulan “Kardiyak Risk Faktörlerinin Hastanede Yatış Süresi ve Tedavi Giderlerine Etkileri Üzerine Bir Uygulama” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

* Yrd. Doç. Dr., Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık İşlemleri Yöneticiliği Bölümü, drmetindincer@yahoo.com

AN APPLICATION ON THE IMPACTS OF CARDIAC RISK FACTORS ON THE LENGTH OF HOSPITAL STAY AND TREATMENT EXPENSES

ABSTRACT

Treatment costs of ischemic heart diseases that are the most important cause of mortality and morbidity in the world and in our country are increasing in parallel with technological developments. Therefore, it is important to develop statistical models which enable prediction of the length of stay in the hospital with ischemic heart diseases treated in cardiology unit and intensive care unit. As a result, statistical models were obtained in order to predict the length of stay in cardiology unit and intensive care unit based on the statistically significant factors in the patients hospitalized in the cardiology clinic.

Key Words: Ischemic heart diseases, Length of stay in cardiology unit Length of stay in cardiology intensive care unit, Cardiac risk factors.

GİRİŞ

İskemik kalp hastalıkları (İKH) ani ve beklenmedik ölümlere neden olmaları nedeniyle, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da kullanılan bir sağlık göstergesi olan doğuştan beklenen yaşam süresini kısaltırlar (UNDP, 2013), (The World Bank, 2013).

İKH'nin en önemli nedeni olan ateroskleroz, yaşlılarda daha çok görülür ve koroner damarları daraltıp kan akımını azaltarak ve semptomlara neden olur (Öngen ve Yılmaz, 2008:2271), (Liapis, 2010:399), (Rudd, Davies ve Weissberg, çev. Erol, 2008:2). Aterosklerozun kendisi ve neden olduğu hastalıklar gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de mortalite ve morbiditenin en önde gelen nedenidir (Rudd, Davies ve Weissberg, çev. Erol, 2008:2), (Öngen, 2011:3), (Patterson ve Runge, 2008:18).

İKH'nin oluşumuna neden faktörlere kardiyak risk faktörleri (KRF) denilmektedir. Bu çalışmada bazı yazarlar tarafından klasik KRF olarak da adlandırılan, bazılarını tespit edebilmek için çok yüksek laboratuvar teknolojisi gerektirmeyen ve neredeyse ülkemizdeki her hastanede bulunan laboratuvarlarda yapılan tahlillerle ve polikliniklerde yapılan muayenelerle teşhis edilebilen KRF ele alınmıştır.

Hastanede yatış süresi (HYS) üzerinde KRF'nin etkilerini ampirik olarak inceleyen çalışmalarda KRF'nin etkileri genellikle tek olarak ele alınmıştır. HYS üzerinde, iki KRF'nin birlikte etkilerini (iki boyutlu olarak) inceleyen ampirik çalışma, ilave bilgileri içermesi bakımından önemlidir. Bu çalışmada kardiyoloji kliniğinde yatan hastalar servis ve yoğun bakım ayırımında incelenmiştir. Böyle bir ayırım, KRF'den hangilerinin servis hangilerinin yoğun bakım ve hangilerinin her ikisinde birden etkili olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Çünkü KRF'den bazıları sadece servis bazıları ise sadece yoğun bakım yatış süresi üzerinde etkili iken bazıları da her ikisinde birden etkili olabilmektedir.

1- İSKEMİK KALP HASTALIKLARININ ÖNEMİ VE RİSK FAKTÖRLERİ

İKH doğuştan beklenen yaşam süresini kısaltmaktadırlar. Doğuştan beklenen yaşam süresi: "Yeni doğmuş bir bireyin yaşamı boyunca belirli bir dönemdeki yaşa özel ölümlülük hızlarına maruz kalması durumunda yaşaması beklenen ortalama yıl sayısıdır (TÜİK, 2012:3)".

Dünya Sağlık Örgütü'ne (DSÖ) göre (WHO, (Çevrimiçi) b, 14.10.2013) İKH ölüm nedenleri arasında en üst sırada yer almaktadır. Sağlıkla gelir arasında bir ilişki kurulması nedeniyle ölüm nedenleri DSÖ tarafından ülkelerin gelir durumlarına göre gruplanarak incelenmektedir (WHO, 2013:166,167). 2012 Yılındaki gelir gruplarına göre Türkiye kişi başına düşen gayrisafi milli hâsıla (gross national income-GNI) bakımından üst-orta gelir grubunda yer almaktadır (The World Bank, (Çevrimiçi), 23.12.2013). Bu gelir grubunda DSÖ (WHO, (Çevrimiçi) d, 14.10.2013) tarafından 2011 yılında hazırlanan ve Ülkemizin de yer aldığı üst-orta gelir grubunda ölüm nedeni olarak 1. sırada inme yer alırken 2. sırada İKH yer almaktadır. Ancak TÜİK verilerine göre ülkemizde İKH ölüm nedenleri sıralamasında 1. sırada yer almaktadır (TÜİK, 2013b:1,2).

İKH hastalık yükü oluşumuna da ciddi katkı sağlamaktadır. “Hastalık yükü (burden of disease) terimi; bireysel seviyede, toplumsal seviyede ya da hastalıkların ekonomik maliyetinde, hastalıkların ve yaralanmaların genel etkisini ifade etmektedir (WHO, (Çevrimiçi) f, 20.10.2013)”. Sağlık Bakanlığı tarafından ülkemizde 2002-2004 yıllarını kapsayan hastalık yükü çalışmasında İKH %8 ile ikinci sırada yer almaktadır (Ünür, Mollahaliloğlu ve Yardım, 2006:v,19).

Bu çalışmada İKH olarak 4 ön tanı ele alınmıştır:

1- Kararlı anjina (AP) veya eşdeğerleri (Ural ve Komsuoğlu, 2004:512), (Carpenter ve Mansfield, 2009:83), (Fox, çev.Cin ve Seyis, 2008:228). 2- Kararsız anjina (UP) ile 3- ST yükselmesi olmayan miyokard infarktüsü (NSTEMİ) (White, çev. Cin ve Seyis, 2008:252), (Lee, 2010:33), (İlkay ve Kozan, 2011:49), (Lange ve Hillis, 2012:425). 4- ST Yükselmesi Olan Miyokard İnfarktüsü (STEMİ) (Kushner ve Bates, 2013:178), (Anderson, 2012:434,435), (Lange ve Hillis, 2012:425) (Antman, 2012:1092).

“KRF istatistiksel olarak kardiyovasküler olayla ilişkili değişken anlamında genişçe tanımlanabilir. İstatistiksel ilişkinin faydalı olabilmesi için diğer değişkenlerden, bağımsız ve güçlü olmalıdır. Üstelik risk faktörü aterosklerozun patogeneğinde önemli bir rol oynamalıdır. İdeal olanı bir risk faktörünün değiştirilebilir olmasıdır (Waters, 2010:27)”.

KRF için sınıflama özetle şöyledir: Geleneksel; sigara içme, diyabet, hiperlipidemi, hipertansiyon, önceden hazırlayıcı sebepler; ileri yaş, aşırı kilo/obezite, fiziksel hareketsizlik, cinsiyet: erkek, menopoz sonrası kadın, insülin direnci, aile öyküsü/genetik, davranışsal/sosyo-ekonomik faktörler ve ırk (Liapis, 2010:398). Bu çalışmada; Yaş, kategorik yaş (YAŞK), cinsiyet (CNS),

hipertansiyon (HT), diyabet (şeker hastalığı) (DM), hiperlipidemi (HL), sigara kullanımı (SK), aile öyküsü (AÖ) ve obezitedir (OB). Önceden geçirilmiş miyokard infarktüsü (GMİ) ve kronik obstrüktif akciğer hastalığının (KOA) varlığı da, KRF'nin yanında, diğer faktörler olarak araştırılmıştır.

Tedavinin nasıl olacağı taburculuğa ilişkin kararı etkileyeceğinden taburculuk kararı (TK) da bu çalışmada incelenerek beşe ayrılmıştır. 1- Koroner girişim olmadan bypass ameliyatı, 2- Koroner girişim sonrası bypass ameliyatı, 3- Tıbbi tedavi, 4- Sadece perkutan koroner girişim, 5- Normal koroner arterler. Sağlık Uygulama Tebliğinden yayınlanan ve bazı kalp ve damar cerrahisi işlemlerinde kullanılan risk faktörleri düşük, orta, yüksek risk şeklinde sınıflandırılarak incelenmiştir, düşük risk iyi duruma işaret ederken yüksek risk kötü duruma işaret etmektedir. Çalışmada bu risk faktörlerinin toplam puanlarının ait oldukları risk sınıfı (RS) kullanılmıştır (Resmi Gazete, 2007), (Resmi Gazete, 2010). Kalbin kanı etkili bir biçimde pompalayıp pompalamadığının göstergesi olarak ejeksiyon fraksiyonu (Germann ve Stainfield, 2005:438) ayrıca çalışma kapsamında araştırılmıştır, çünkü pompalama gücü yerinde bir kalp erken taburculuğa neden olacaktır.

2- HASTANEDE YATIŞ SÜRESİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Hastanede yatılan gün sayısı (hastanede yatış süresi -HYS) hastanın hastanede kaldığı günlerin toplamı (Resmi Gazete, 1983:65) yani “hastanın, hastaneye kabul edilmişinden, hastaneden taburcu edilmesine kadar geçen gün sayısıdır (Kjekshus, 2005:115)”.

Ortalama HYS, aynı hastalık grubu için ülkelere göre değişiklik gösterebilmektedir ve bu HYS değişiklikleri bu iki faktörle sınırlı değildir (OECD (Çevrimiçi), 13.08.2013). Örneğin; OECD verilerine (OECD, 2013:93) göre, 2011 (veya yakın yıl için) akut miyokard infarktüsü² (AMİ) için, ortalama HYS, en az olan ülke 3.9 gün ile Danimarka'dır. Türkiye, 4 gün ile HYS en az olan 2. ülkedir. 11.6 gün ile en uzun HYS Kore'de gerçekleşmektedir.

“Hastaneye yatırılma, hasta, hastane ve doktorlar arasında geçen karmaşık ve etkileşimli bir süreçtir (Lave ve Leinhardt, 1976:329)”. Bu sürece etki edebilen her faktör HYS üzerinde etkili olmaktadır. Ülkemizde genel olarak 2012 yılında

² Miyokard infarktüsü halk arasında kalp krizi olarak bilinmektedir.

üniversite hastanelerinde 6.1 gün, Sağlık Bakanlığı hastanelerinde 4.3 gün ve özel hastanelerde 2.3 gün olarak gerçekleşmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2013:104-105).

AMİ sonrasında, (Kinjo vd., 2004), 1998-2002 yılları arasında HYS'yi etkileyen kestirimcileri çoklu doğrusal regresyon analizi ile incelemişler ve HYS'deki değişikliklerin %32'si ($R^2=0.32$) final model tarafından açıklandığını belirtmişlerdir. (Every vd., 1996), HYS üzerinde etkili faktörleri çok değişkenli istatistiksel analiz ile araştırarak HYS'deki değişikliklerin %33'ünün ($R^2=0.33$), final model tarafından açıklandığını ama ölçülen hiçbir değişkenin, 1988-1994 yılları arasında HYS'deki görülen %29'luk kısılmayı açıklayamadığını belirtmişlerdir.

AMİ'de HYS etkileyen faktörler üzerinde yapılan çalışmalarda: Yaş, cinsiyet, siyah ırk, yoksulluk, geç hastaneye ulaşma, hastaların semptomları konusunda emin olamamaları ve hastaneye geç ulaşmaları gibi faktörlerin etkili olduğunu belirtmişlerdir (Schaer vd., 2007), (Sheifer vd., 2000), (Gartner vd., 2008).

NSTEMİ'de HYS'yi artıran faktörleri inceleyen çalışmaların bazılarında, kadın cinsiyet, sigorta tipi, Cuma günü öğleden sonra veya akşam hastaneye kabul, ileri yaş, beyaz olmayan ırk, diyabet, sigara içimi ve hastaneye ulaşmada gecikme yaşıtan unsurlar tespit edilmiştir (Ting vd., 2010), (Vavalle vd., 2012). Diğer bazı çalışmalarda STEMI'de HYS'yi artıran faktörler olarak ileri yaş, kadın cinsiyetin HYS artıran unsur olarak bulunmuştur (Claeys vd., 2013), (Sarı vd., 2008).

HYS uzatan diğer nedenler arasında, demografik özellikler, kişinin tıbbi özgeçmişi, semptomları doğru kökene atfetme, hastane öncesi süreyi uzatma hastane ile birinci basamak sağlık hizmetlerine erişim kolaylığı, hastanın sosyo-kültürel çevresi, sağlık hizmetlerinin finansmanı veya sigorta şekli, hastaneye kabul günü, hastanede uygulanan tedavi ve işlemlerin etkin olduğu gösterilmiştir (Chin vd., 2011), (Moser vd., 2006:169,170), (Slot vd., 2012), (Goldberg vd., 2009), (Wright vd., 2003). Bununla birlikte (Kinjo vd., 2004), HL'nin ve HYS'i kısaltıcı etkiye sahip olduklarını bildirmişlerdir.

Görüldüğü üzere HYS etkileyen pek çok unsur bulunmaktadır. Buna rağmen HYS günümüzde giderek kısılmaya başlamıştır. Ancak bu kısılmanın uygun olup olmadığı tedavinin yeterliliği taburculuk sonrası yeniden hastaneye aynı şikâyetlerle kabul edilme ve taburculuk sonrası ölümlerle değerlendirilmektedir. Bu durumu bazı yazarlar uygun koşullarda yapılan taburculukları hastane yatış süresinde ve hastane ölümlerinde azalmayla birlikte

çok başarılı bulunmaktadır (Kotowycz vd., 2010), (Berger vd., 2008), (Spencer vd., 2004), (Saczynski vd., 2010).

Miyokard infarktüsü (Mİ) için önemli bir risk faktörü olan sigaranın paradoksundan burada bahsetmek de gerekmektedir. AMİ geçiren ve sigara içen hastalarda klinik seyir daha iyi olmakta ve HYS daha kısa görünmektedir. Ancak bunun bazı nedenleri olarak, hastaların daha çok genç ve erkek olmaları, eşlik eden hipertansiyon, diyabet, hiperlipidemi ve komorbid hastalıklarının daha az olması, daha az şiddetli İKH sahip olmaları gösterilmektedir (Barbash vd., 1993), (Barbash vd., 1995), (Gottlieb vd., 1996), (Kang vd., 2013).

3- ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı seçilmiş KRF'ye göre kardiyoloji kliniğinde yatarak tedavi gören hastaların servis ve yoğun bakım yataklarında kalma süreleri üzerinde etkili olan faktörlerin istatistiksel analizlerle belirlenmesi ve belirlenen faktörler yardımıyla servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayılarının kestirimine imkân veren bir istatistiksel modelin geliştirilmesidir. Bu modellerin en önemli özelliği ise kalp damar hastalığı olarak İKH merkezinde, diğer faktörlerin de eklenmesiyle geliştirilebilecek çekirdek bir model olmasıdır.

4- ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma nicel veri analizine dayalı istatistiksel yöntemler kullanılmış olup: Servis ve yoğun bakım ayırımında hastanede yatış süreleri ile yaş değişkeni arasındaki ilişki Pearson Korelasyon Katsayısı kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada ele alınan KRF'den cinsiyet ve sigara kullanımı gibi değişkenler ikili sınıflama ile ölçülen nitel değişkenlerin servis ve yoğun bakımdaki kalış süreleri üzerinde etkili olup olmadığı "bağımsız örneklerde t-testi" kullanılarak yapılmıştır. Tedavi kararı veya risk sınıflaması gibi ikiden fazla düzeyde ifade edilen nitel değişkenlerin servis ve yoğun bakımda yatış sürelerine etkisi "tek faktör varyans analizi" kullanılarak araştırılmıştır. İkili düzeyde ifade edilen etkileşim terimlerinin gibi servis ve yoğun bakımda yatış sürelerine etkisi "iki yönlü varyans analizi" ile incelenmiştir. Servis ve yoğun bakımda yatış süreleri bağımlı değişken iken bağımlı değişkenler üzerinde %10 anlamlılık düzeyinde etkili olduğu belirlenen KRF ile ön tanıların bağımsız değişkenler olarak alındığı çoklu doğrusal regresyon analizleri yapılmıştır. İstatistiksel kriterlere göre belirlenen uygun doğrusal

regresyon modeli kullanılarak kardiyoloji kliniğine müracaat eden hastanın yatış süresinin kestirimi yapılmıştır. Cinsiyet ile var ya da yok şeklinde ölçülmüş KRF gibi nitel iki değişken arasındaki ilişki “Ki-kare bağımsızlık testi” ile araştırılmıştır.

İstatistiksel analizler Temmuz-2006 Haziran- 2011 tarihleri arasında Ankara’da bulunan bir genel dal eğitim ve araştırma hastanesi kardiyoloji kliniğinde yatan hastalara ait veriler üzerinden yapılmıştır. Bu veriler hastane bilgi yönetim sistemi veri tabanından kardiyoloji kliniğinde yatan hastalara ait elektronik epikriz kayıtlarından alınmıştır. Araştırma kapsamına dâhil edilen değişkenlere ait veriler yatay-kesit veri tipinde olmaktadır.

5- ARAŞTIRMANIN KISITLARI ve TOPLANAN VERİLER

Temmuz-2006 Haziran- 2011 tarihleri arasında Anormal koroner arter ra’da bulunan bir genel dal eğitim ve araştırma hastanesi kardiyoloji kliniğinde yatan hastaların, hastane bilgi yönetim sistemi veri tabanında bulunan elektronik epikriz kayıtlarından, koroner anjiyografi yapılmış olan 9,771 tane hasta dosyası sırasıyla aşağıda eleme işlemleri uygulanarak kalp damar hastalığı olarak sadece koroner arterlerinde hastalık olanlardan bir grup hasta elde edilmeye çalışılmıştır.

Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Numarası olmayan ve / veya hasta numaraları elde edilen listede olmakla birlikte elektronik hasta dosyasına ulaşamayan hastalar elenmiştir. Tıbbi geçmişlerinde, kalp ve damar hastalıklarına ilişkin cerrahi işlem hikâyesi (önceden geçirilmiş koroner bypass cerrahisi, önceden geçirilmiş kalp kapak cerrahisi, aort anevrizması, damar hastalığı nedeniyle cerrahi işlem yapılanlar gibi) bulunan hastalar elenmiştir. Koroner damarları dışında, damarlarında hastalıkları bulunanlar (karotis arteri darlığı, renal arter darlığı, gibi) veya bu hastalıklar nedeniyle takip edilen hastalar elenmiştir. Kalp ileti ve ritim bozukluğu olan hastalar elenmiştir. Kalp yapısal bozukluğu olan hastalar elenmiştir. İKH olmadan (yalnızca kalp yetersizliği, hipertansiyon, hiperlipidemi gibi) takip ve tedavileri yapılan hastalar elenmiştir. Kalp kapaklarında minimal darlık ve / veya yetmezlik dışında daha şiddetli darlık ve / veya yetmezliği bulunan hastalar elenmiştir. Çeşitli nedenlerle mükerrer yatışı olan hastalar, yatış gün sayılarının bu mükerrer yatışlardan etkilenmesi nedeniyle elenmiştir. Birden fazla yatışta koroner girişim yapılmış ve takip edilen hastalar elenmiştir. Ancak birden fazla yatışta koroner girişim yapılmış ve koroner bypass cerrahisi için kalp damar cerrahisine sevk edilmiş hastalar çalışmaya dahil edilmiş ve bu hastalar için hemen cerrahi öncesindeki kardiyoloji kliniğindeki son yatışları alınmıştır. Koroner

anjyografi yapılmış olmasına rağmen, bu işleme ait bilgileri kayıtlarında olmayan ya da eksik olan hastalar elenmiştir. Ekokardiyografisi yapılmamış olanlar ya da yapılmış olmasına rağmen bu işleme ait bilgileri kayıtlarında olmayan ya da eksik olan hastalar elenmiştir. Başka serviste yatarken koroner anjiyografi yapılmış hastalar elenmiştir. Tedavileri esnasında hayatlarını kaybeden hastalar ile tedavileri tamamlanmadan hastaneden kendi istekleri ile ayrılan hastalar elenmiştir. Bir eleme işleminden sonra kalan hastalar bir başka eleme işlemi için tekrar kontrol edilmiş tekrar elemeye tabii tutulmuş ve bir kısıt unsuruna rastlanmıyorsa elenmiştir. Çalışmada kullanılması planlanan verilerden herhangi biri eksik olan hastalar elenmiştir. Bu işlemlerden sonra 8,267 hasta kaydı elenerek 1,504 hastaya ait elektronik veriler elde edilmiştir.

Örneklemeyle dayalı nicel analizler için uygulamalı çalışmalarda benimsenen örnekleme hatasının genellikle %5 seviyesinde seçildiği dikkate alındığında, araştırmanın kısıtlamaları çerçevesinde çalışmadaki örneklem büyüklüğü 1,504 kişi, %2.5 örnekleme hatasına tekabül etmektedir ki bu değer oldukça düşük bir örnekleme hatasıdır.

2.4. TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER

Çalışmada kullanılan nicel değişkenler için ortalama nitel değişkenler için yüzde oranlar ile bu istatistiklere karşılık gelen %95 güven düzeyindeki aralıklı tahminler Tablo:1’de verilmiştir. Cinsiyet erkek ve kadın şeklinde sınıflanarak, SK, HT, DM, HL, AÖ, OB, KOAH, GMI, AP, UA, STEMİ ve NSTEMİ değişkenleri de var ya da yok şeklinde ikili sınıflama düzeyinde ölçülmüştür.

Çalışma kapsamındaki hastaların %58.6’sı erkektir. Hastalar için ortalama yaş 57.25 (56.67-57.83) yaş, çalışmanın bağımlı değişkenlerinden serviste yatılan gün sayısı 2.764 (2.682-2.846) ve Yoğun bakımda yatılan gün sayısı 2.276 (2.169-2.382) gün olarak ölçülmüştür.

KRF için ortalama değerler incelendiğinde; sigara kullanımı (SK) olanların oranı %45.6, hipertansiyona (HT) sahip hastalarının oranı %50.2, diyabete (DM) sahip hastaların oranı %25.7, hiperlipidemiye (HL) sahip hastalarının oranı %25.2, aile öyküsü (AÖ) bulunan hastaların oranı %18.6, obezitesi (OB) olan hastaların oranı %3.5 olarak hesaplanmıştır. Kronik obstrüktif akciğer hastalığı (KOAH) ve geçirilmiş miyokard infarktüsü (GMI) için oranlar ise sırasıyla %5.7 ve %3.7 ile düşük düzeyde bulunmuştur. Hastaneye STEMİ ile gelenler %14.6 ve NSTEMİ ile gelenler %8.0 olarak bulunmuştur. Bu şekilde

müracaatta Mİ geçiren hastaların oranı %22.6 olarak belirlenmiştir. Hastalarda AP oranı %51.4 iken UA oranı %26.0 olarak bulunmuştur.

SK'sı olanların serviste ve yoğun bakımda yatış süreleri daha kısa bulunmuştur ($p=0.000$). Bu hastalar istatistiksel olarak anlamlı derecede yaşça daha gençtirler ($p=0.000$) ve ayrıca buna ilişkin paradoks yukarıda tartışılmıştır.

Ejeksiyon fraksiyonu normal olanlar, düşük olanlara göre serviste ($p=0.037$) ve yoğun bakımda ($p=0.003$) daha az yatmaktadır.

Tedavi kararına göre servis ve yoğun bakımda yatılan ortalama gün sayılarının, Welch ve Brown-Forsythe F-istatistikleri ile farklılaştığı tespit edilmiştir. Bu durumda hangi tedavi kararları arasında ortalama olarak farklılaşma olduğu ikili karşılaştırma testleri ile araştırılabilir. Gerek servis gerekse de yoğun bakımda yatılan gün sayıları için tedavi kararlarına göre varyansların eşit olmadığı bulgusundan hareketle ikili karşılaştırmalarda Tamhane'nin testi kullanılmıştır.

Tamhane ikili karşılaştırmalar testi sonuçlarına göre serviste yatılan ortalama gün sayısı bakımından “perkutan koroner girişim olmadan bypass ameliyatı ile sadece perkutan koroner girişim ($p=0.0123$)” ve “sadece perkutan koroner girişim ile normal koroner arter ($p=0.0013$)” arasında istatistiki olarak farklılaşma olduğu belirlenmiştir. Yoğun bakımda yatılan ortalama gün sayısı bakımından ise “perkutan koroner girişim olmadan bypass ameliyatı ile tıbbi tedavi ($p=0.0014$)”, “perkutan koroner girişim olmadan bypass ameliyatı ile normal koroner arter ($p=0.0000$)”, “perkutan koroner girişim sonrası bypass ameliyatı ile normal koroner arter ($p=0.0295$)” ve “sadece perkutan koroner girişim ile normal koroner arter ($p=0.0018$)” arasında istatistiki olarak farklılaşma olduğu tespit edilmiştir. Serviste ve yoğun bakımda yatış sürelerine ilişkin istatistikler Tablo: 1.'de verilmiştir.

Tablo: 1. Tanımlayıcı İstatistikler

Nitel değişkenler	Yüzde	%95 düzeyinde güven aralığı		Serviste Yatılan Ortalama Gün			Yoğun Bakımda Yatılan Ortalama Gün		
		Alt sınır	Üst sınır	Var	Yok	Olasılık Değeri	Var	Yok	Olasılık Değeri
CNS (Erkek)	58.6	56.2	61.1	2.75	2.79*	0.605	2.19	2.47*	0.016
SK	45.6	43.1	48.1	2.65	2.86	0.016	2.09	2.50	0.000
HT	50.2	47.7	52.7	2.85	2.68	0.034	2.46	2.11	0.001
DM	25.7	23.5	27.9	2.93	2.71	0.030	2.42	2.22	0.146
HL	25.2	23.0	27.4	2.49	2.86	0.000	2.16	2.31	0.257
AÖ	18.6	16.6	20.5	2.75	2.77	0.901	2.40	2.25	0.270
OB	3.5	2.6	4.5	2.61	2.77	0.488	1.90	2.29	0.159
KOAH	5.7	4.5	6.9	2.84	2.76	0.644	2.41	2.27	0.640
GMİ	3.7	2.7	4.6	3.45	2.74	0.017	2.35	2.27	0.791
AP	51.4	48.9	53.9	2.77	2.76	0.931	2.00	2.31	0.088
UA	26.0	23.8	28.2	2.99	2.69	0.003	2.03	2.39	0.002
STEMİ	14.6	12.8	16.3	2.40	2.82	0.001	2.46	2.16	0.006
NSTEMİ	8.0	6.7	9.4	2.56	2.78	0.190	2.45	2.23	0.117

*Kadın Cinsiyet.

CNS:Cinsiyet, SK:Sigara kullanımı, HT:hipertansiyon, DM:Diyabet (şeker hastalığı), HL:Hiperlipidemi, AÖ:Aile öyküsü, OB:Obezite, KOAH:Kronik obstrüktif akciğer hastalığı, GMİ:Geçirilmiş miyokard infarktüsü, AP:Kararlı anjina, UA:Kararsız anjina, NSTEMİ:ST yükselmesi olmayan miyokard infarktüsü, STEMİ:ST Yükselmesi Olan Miyokard İnfarktüsü.

Risk sınıfına göre yapılan F-testi sonucunda, hem servis hem de yoğun bakımda yatılan ortalama gün sayısı bakımından yüksek risk grubunda olanların daha büyük ortalama değere sahip olduğu belirlenmiştir. Gerek Welch ($p=0.0010$) gerekse de Brown-Forsythe ($p=0.0020$) F-istatistiklerine göre serviste yatılan ortalama gün sayılarının istatistiksel olarak farklılaştığı görülmüştür. Buna karşın hem Welch ($p=0.1155$) hem de Brown-Forsythe ($p=0.0588$) F-istatistikleri yoğun bakımda yatılan ortalama gün sayılarının risk sınıfı seviyesine göre istatistiksel olarak aynı olduğu sonucunu vermiştir. Elde edilen bulgular risk sınıfının serviste

yatılan gün sayısı üzerinde etkili olduğunu buna karşın yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde etkili olmadığını göstermiştir. Serviste yatılan gün sayısına göre risk sınıfı Tamhane ikili karşılaştırma testi sonuçlarına göre, serviste yatılan ortalama gün sayısı bakımından %5 anlamlılık düzeyinde sadece “düşük ile orta risk” arasında istatistiki olarak farklılaşma olduğu belirlenmiştir ($p=0.0009$).

Araştırma kapsamındaki bağımsız değişkenlerin servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayısına etkileri marjinal olarak ele alınmıştır. Ayrıca servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde bağımsız değişkenlerin ikili boyutta birlikte etkileri de söz konusu olabilir. Örneğin, hastanın hem SK’si olması hem de DM’sinin olmasının servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayısına birlikte etkisi incelenebilir. Çalışmada ele alınan açıklayıcı değişkenlerin servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerindeki birlikte etkileri iki yönlü varyans analizi ile araştırılabilir. Bu analizde etkileşim terimine ait katsayının sıfıra eşitliğinin testi, örneğin SK×(DM) gibi, bağımsız değişkenlerin ikili boyutta bağımlı değişken üzerindeki birlikte etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını gösterecektir. Servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayıları üzerinde etkileşim terimlerin istatistiki olarak anlamlılığı sabit etki modeli çerçevesinde iki yönlü varyans analizi ile incelenmiştir. Serviste yatılan gün sayısı üzerinde etkileşim terimlerinden %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunanlar: YAŞK×(AÖ), CNS×(AP), SK×(AÖ), KOAH×(GMİ), GMİ×(AP) ve GMİ×(STEMİ) olarak tespit edilmiştir. Yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde ise etkileşim terimlerinden %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunanlar: CNS×(HT) ve SK×(HT) olarak belirlenmiştir.

6- KARDİYOLOJİ SERVİS VE YOĞUN BAKIMDA YATILAN GÜN SAYISININ KESTİRİMİ: DOĞRUSAL REGRESYON ANALİZİ

Yapılan istatistiksel analizler sonucunda, serviste kalınan gün sayısı üzerinde etkili olan faktörler hastanın YAŞ, SK, HT, DM, HL, GMİ, UA, STEMİ, TK, EF ve RS olarak belirlenmiştir. Ayrıca etkileşimlerden YAŞK×(AÖ), YAŞK×(GMİ), YAŞK×(UA), YAŞK×(NSTEMİ), CNS×(OB), CNS×(AP), SK×(HL), SK×(AÖ), SK×(OB), SK×(STEMİ), HT×(GMİ), HT×(KOAH), KOAH×(GMİ), GMİ×(AP) ve GMİ×(STEMİ) terimlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın, hastanın ilk müracaatı esnasında TK, RS ve EF değişkenlerine ait bilgiler belirsiz olduğundan, serviste yatılan gün sayısının bağımlı değişken olduğu regresyon eşitliğinden söz konusu değişkenlerin dışlanması uygun olacaktır. Böylece hastaların ilk müracaatları esnasında

taşıdıkları KRF'ye ve aldıkları ön tanılara göre, serviste kaç gün kalacakları kestirilebilecektir.

$$S_j = \beta_0 + \beta_1 YAS_j + \beta_2 SK_j + \beta_3 HT_j + \beta_4 DM_j + \beta_5 HL_j + \beta_6 GMİ_j + \beta_7 UA_j + \beta_8 STEMİ_j + \beta_9 YASK_j \times AÖ_j + \beta_{10} YASK_j \times GMİ_j + \beta_{11} YASK_j \times UA_j + \beta_{12} YASK_j \times NSTEMİ_j + \beta_{13} CNS_j \times OB_j + \beta_{14} CNS_j \times AP_j + \beta_{15} SK_j \times HL_j + \beta_{16} SK_j \times AÖ_j + \beta_{17} SK_j \times OB_j + \beta_{18} SK_j \times STEMİ_j + \beta_{19} HT_j \times GMİ_j + \beta_{20} HT_j \times KOAH_j + \beta_{21} KOAH_j \times GMİ_j + \beta_{22} GMİ_j \times AP + \beta_{23} GMİ_j \times STEMİ + \varepsilon_j$$

Serviste kalınan gün sayısı bağımlı değişken iken açıklayıcı değişkenler kümesi bağımlı değişken üzerinde etkili bulunan faktörler olmak üzere doğrusal regresyon eşitliği yukarıdaki gibi olacaktır. ε ortalaması sıfır, varyansı sabit, birbirinden bağımsız normal dağılımlı ve açıklayıcı değişkenler ile ilişkisiz rastgele hata terimidir. Doğrusal regresyon modelinin parametreleri En Küçük Kareler yöntemi ile hesaplanmıştır ($R=0.268$, $R^2=0.072$, $F=4.597$ ($p=0.0000$), White $F=1.0399$ ($p=0.3592$), $AIC=3.6875$, $SC=3.7782$, Theil Eşitsizlik Katsayısı= 0.2518). t-testi sonuçlarına göre, SK, HT, HL, GMİ, UA, $YASK \times (AÖ)$, $YASK \times (UA)$, $CNS \times (OB)$, $SK \times (OB)$, $HT \times (GMİ)$, $HT \times (KOAH)$, ve $GMİ \times (STEMİ)$ değişkenlerine ait katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Modelin bütünüyle anlamlılığı için hesaplanan F-istatistiği modelin bütün olarak anlamlı olduğunu göstermiştir.

Modelin açıklama gücü olarak yorumlayabileceğimiz belirleme katsayısı (R^2) %7.2 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç serviste yatış süresindeki toplam değişimin %7.2'sinin regresyonda yer alan KRF tarafından açıklandığını göstermektedir.

Tek başlarına ele alındığında istatistiksel olarak anlamlı bulunan bazı açıklayıcı değişkenlerin regresyon eşitliğinde anlamlı bulunmadığı t-testi sonuçları ile tespit edilmiştir. Bu nedenle adimsal (stepwise) regresyon yaklaşımı kullanılarak en uygun regresyon eşitliğinin seçilmesi yoluna gidilmiştir. Adimsal regresyon yaklaşımında %10 anlamlılık düzeyi kullanıldığında, SK, HT, HL, GMİ, UA, $YASK \times (AÖ)$, $CNS \times (OB)$, $CNS \times (AP)$, $SK \times (STEMİ)$, $HT \times (GMİ)$, $HT \times (KOAH)$ ve $GMİ \times (STEMİ)$ değişkenlerinin regresyon eşitliğinden dışlanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu değişkenler ihmal edildikten sonra elde edilen doğrusal regresyon sonuçları Tablo: 2.'de verilmiştir.

Tablo: 2. Serviste Yatılan Gün Sayısı İçin Adımsal Regresyon Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t- istatistiği	p- değeri
Sabit	2.2706*	0.2284	9.9412	0.0000
YAŞ	0.0090*	0.0039	2.2761	0.0230
DM	0.2051*	0.1014	2.0222	0.0433
STEMİ	-0.4354*	0.1206	-3.6109	0.0003
YAŞK×(GMİ)	1.3982*	0.4402	3.1765	0.0015
YAŞK×(UA)	0.2940**	0.1579	1.8619	0.0628
YAŞK×(NSTEMİ)	-0.5077*	0.1792	-2.8338	0.0047
SK×(HL)	-0.5654*	0.0967	-5.8460	0.0000
SK×(OB)	-0.5828*	0.1924	-3.0300	0.0025
SK×(AÖ)	0.4467*	0.1347	3.3160	0.0009
KOAH×(GMİ)	1.6041	1.0884	1.4739	0.1407
GMİ×(AP)	-1.0759*	0.4035	-2.6664	0.0078
R=0.252, R ² =0.064, F=8.478 (p=0.0000), White F=1.3452 (p=0.0518) AIC=3.6792, SC=3.7245, Theil Eşitsizlik Katsayısı=0.2531				

* ve ** sırasıyla %5 ve %10 düzeyinde katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

YAŞ: Yaş, DM:Diyabet (şeker hastalığı), STEMİ:ST Yükselmesi Olan Miyokard İnfarktüsü, YAŞK:Kategorik yaş, GMİ:Geçirilmiş miyokard infarktüsü, UA:Kararsız anjina, NSTEMİ:ST yükselmesi olmayan miyokard infarktüsü, SK:Sigara kullanımı, HL:Hiperlipidemi, OB:Obezite, AÖ:Aile öyküsü, KOAH:Kronik obstrüktif akciğer hastalığı, AP:Kararlı anjina,

Yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde etkili olan faktörler YAŞ, CNS, SK, HT, AP, UA, STEMİ, TK ve EF olarak belirlenmiştir. Ayrıca etkileşimlerden YAŞK×(CNS), CNS×(HT), CNS×(KOAH), CNS×(AP), SK×(HT) ve AÖ×(AP) terimlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın, hastanın ilk müracaatı esnasında TK ve EF değişkenlerine ait bilgiler belirsiz olduğundan, yoğun bakımda yatılan gün sayısının bağımlı değişken olduğu regresyon

eşitliğinden söz konusu değişkenlerin dışlanması uygun olacaktır. Böylece hastaların ilk müracaatları esnasında taşıdıkları KRF ve aldıkları ön tanımlara göre, yoğun bakımda kaç gün kalacakları kestirilmiştir.

Yoğun bakımda yatılan gün sayısı bağımlı değişken iken açıklayıcı değişkenler kümesi bağımlı değişken üzerinde etkili bulunan faktörler olmak üzere doğrusal regresyon eşitliği aşağıdaki gibi olacaktır.

$$Y_j = \beta_0 + \beta_1 YAŞ_j + \beta_2 CNS_j + \beta_3 SK_j + \beta_4 HT_j + \beta_5 AP_j + \beta_6 UA_j + \beta_7 STEMI_j + \beta_8 YAŞK_j \times CNS_j + \beta_9 CNS_j \times HT_j + \beta_{10} CNS_j \times KOAH_j + \beta_{11} CNS_j \times AP_j + \beta_{12} SK_j \times HT_j + \beta_{13} AÖ_j \times AP_j + \epsilon_j$$

Yoğun bakımda yatılan gün sayısı için doğrusal regresyon eşitliğinin parametreleri En Küçük Kareler yöntemi ile hesaplanmıştır ($R=0.346$, $R^2=0.120$, $F=5.129$ ($p=0.0000$), $White\ F=1.1348$ ($p=0.2431$), $AIC=3.1589$, $SC=3.2762$, $Theil\ Eşitsizlik\ Katsayısı=0.2333$). Marjinal etkiler olarak ele alındığında yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğu belirlenen CNS, SK, STEMI, CNS×(HT), CNS×(KOAH) ve SK×(HT) değişkenlerine ait katsayılar doğrusal regresyon eşitliğinde istatistiksel olarak sıfırdan farklı bulunamamıştır. Bu nedenle model seçim yöntemlerinden adimsal regresyon yaklaşımı kullanılarak en uygun regresyon eşitliğinin seçilmesi yoluna gidilmiştir. Adimsal regresyon yaklaşımı %10 anlamlılık düzeyinde yapıldığında, CNS, SK, STEMI, CNS×(HT) ve CNS×(KOAH) değişkenlerinin regresyon eşitliğinden dışlanmasına karar verilmiştir. Adimsal regresyondan elde edilen sonuçlar Tablo: 3.'de verilmiştir.

Modelin uygunluğunu gösteren (R^2) %11.5 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç, yoğun bakımda yatış süresindeki toplam değişimin %11.5'inin regresyon eşitliğinde yer alan kardiyak risk faktörleri tarafından açıklandığını göstermektedir. Modelin bütünüyle anlamlılığı için hesaplanan F-istatistiği modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermiştir. Elde edilen istatistik bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde, adimsal regresyon eşitliğinin yoğun bakımda yatılan gün sayısının kestirimde kullanılacak uygun bir model olduğuna işaret etmektedir.

Tablo: 3 Yoğun Bakımda Yatılan Gün Sayısı İçin Adımsal Regresyon Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t- istatistiği	p- değeri
Sabit	1.7065*	0.3065	5.5679	0.0000
YAŞ	0.0123*	0.0056	2.1871	0.0292
HT	0.5167*	0.1297	3.9851	0.0001
AP	-1.0128*	0.2205	-4.5942	0.0000
UA	-0.4737*	0.1079	-4.3896	0.0000
YAŞK×(CNS)	-0.2617*	0.1267	-2.0657	0.0394
CNS×(AP)	0.7884*	0.3225	2.4451	0.0148
SK×(HT)	-0.5730*	0.1451	-3.9501	0.0001
AÖ×(AP)	1.4918*	0.5989	2.4907	0.0131
R=0.339, R ² =0.115, F=8.043 (p=0.0000), White F=1.8159 (p=0.0079) AIC=3.1444, SC=3.2198, Theil Eşitsizlik Katsayısı=0.2340				

* %5 düzeyinde katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

HT:Hipertansiyon, AP:Kararlı anjina, UA:Kararsız anjina, YAŞK:Kategorik yaş, CNS:Cinsiyet, SK:Sigara kullanımı, AÖ:Aile öyküsü,

SONUÇ

Bu çalışmada İKH'ye neden olan risk faktörleri ile ön tanımlar dikkate alınarak, hastanın kardiyoloji servis ve yoğun bakım yatış sürelerinin kestirimine imkân veren istatistiksel bir model doğrusal regresyon eşitliği çerçevesinde geliştirilmiştir. İskemik kalp hastalıklarına neden olan risk faktörleri: YAŞ, CNS, SK, HT, DM, HL, AÖ ve OB'dir. Bununla birlikte KOAH ve GMİ çalışmaya dâhil edilmiştir. Kardiyoloji kliniğinde konulan ön tanımlar: AP, UA, STEMİ, NSTEMİ olarak alınmıştır.

Çalışmada kullanılan veriler Temmuz-2006 ile Haziran-2011 dönemleri arasında Ankara'da bulunan bir genel dal eğitim ve araştırma hastanesinin hastane bilgi yönetim sistemi veri tabanında yer alan elektronik 1,504 hasta kaydından elde edilmiştir. KRF ile hastanın ön tanısının servis ve yoğun bakımda kalınan süre üzerindeki etkileri, Pearson korelasyon katsayısı, bağımsız örneklerde iki ortalamanın eşitliği iddiasını test eden t-istatistiği, tek yönlü varyans analizi ve iki yönlü varyans analizi yaklaşımları ile araştırılmıştır.

Bu yöntemlerden elde edilen sonuçlara göre, serviste kalınan süre üzerinde istatistiksel olarak etkili olan KRF: YAŞ, SK, HT, DM, HL olarak belirlenmiştir. Ayrıca çalışma kapsamına alınan KRF'nin dışındaki değişkenlerden sadece GMİ'nin serviste kalınan süre üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Bunlara ilaveten serviste kalınan süre üzerinde ön tanımlar faktörlerinden etkisi olanlar UA ve STEMİ'dir. Bunların dışında hastanın tedavisi esnasında tespiti yapılan EF'nin, kardiyoloji kliniğinde verilen TK'nin ve tespiti yapılan RS faktörlerinin de serviste kalınan süre üzerindeki etkili olduğu belirlenmiştir.

Yoğun bakımda kalınan süre üzerinde istatistiksel olarak etkisi belirlenen KRF; YAŞ, CNS, SK ve HT iken ön tanımlar faktörleri ise AP, UA ve STEMİ'dir. Ayrıca hastanın tedavisi esnasında tespiti yapılan EF, TK ve RS değişkenlerinden EF ve TK yoğun bakımda kalınan süre üzerindeki etkili olduğu belirlenmiştir.

Çalışmada servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde açıklayıcı değişkenlerin birlikte etkileri iki yönlü varyans analizi ile araştırılmıştır. Bu analizde etkileşim terimine ait katsayıların sifıra eşit olup olmadıklarının test edilmesi üzerine tesis edilen istatistiksel araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmalardan elde edilen sonuçlar, serviste kalınan süre üzerinde YAŞK×(AÖ), YAŞK×(GMİ), YAŞK×(UA), YAŞK×(NSTEMİ), CNS×(OB), CNS×(AP), SK×(HL), SK×(AÖ), SK×(OB), SK×(STEMİ), HT×(KOAH), HT×(GMİ), KOAH×(GMİ), GMİ×(AP) ve GMİ×(STEMİ) etkileşim terimlerinin, yoğun bakımda kalınan süre üzerinde ise

YAŞK×(CNS), CNS×(HT), CNS×(KOAHA), CNS×(AP), SK×(HT) ve AÖ×(AP) etkileşim terimlerinin etkili olduklarını göstermiştir. Bu bilgiler kullanılarak, servis ve yoğun bakımın bağımlı değişken olarak ele alındığı regresyon eşitliklerinde söz konusu etkileşim terimlerinin açıklayıcı değişken olarak alınmıştır.

Çalışmada, servis ve yoğun bakımda kalınan süre üzerinde etkili oldukları belirlenen faktörlerin açıklayıcı değişken oldukları doğrusal regresyon eşitliği tanımlanmıştır. Doğrusal regresyon analizinden elde edilen sonuçlara göre bazı açıklayıcı değişkenlerin servis ve yoğun bakımda yatılan gün sayısı üzerinde istatistiki olarak etkili olmadıkları tespit edilmiştir. Bu nedenle adımsal regresyon yaklaşımı çerçevesinde nihai modelin seçilmesi yoluna gidilmiştir.

Adımsal regresyon analizi çerçevesinde elde edilen t-testi sonuçlarına göre, serviste yatılan gün sayısı üzerinde YAŞ, DM, STEMİ, YAŞK×(GMİ), YAŞK×(UA), YAŞK×(NSTEMİ), SK×(HL), SK×(OB), SK×(AÖ), KOAHA×(GMİ) ve GMİ×(AP) değişkenlerinin etkili olduğu belirlenmiştir. Yoğun bakımda kalınan süre üzerinde ise YAŞ, HT, AP, UA, YAŞK×(CNS), CNS×(AP), SK×(HT), ve AÖ×(AP) değişkenlerinin etkili olduğu bulunmuştur.

Modelin uygunluğunu gösteren R² katsayısı serviste kalınan süre için %6.4, yoğun bakımda kalınan süre için de %11.5 olarak bulunmuştur. Bu durum servis ve yoğun bakımda yatılan sürelerdeki toplam değişimin adımsal regresyonda verilen KRF ile sırasıyla %6.4 ve %11.5 oranında açıklandığını göstermektedir. Ayrıca hesaplanan F-istatistikleri modellerin bütünüyle anlamlı olduğunu göstermiştir.

Elde edilen istatistiksel bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde, KRF'yi kullanarak hem servis hem de yoğun bakımda kalınan süre için kestirim başarısının artacağı sonucuna varılmıştır. Bu modellerin kestirim başarısı ortalama düzeyler için yüksek seviyede iken uç değerlerin (özellikle aşırı büyük değerler) kestirimde başarı oranı düşük seviyede kalmıştır.

Çalışmadan elde edilen istatistiksel sonuçlar, servis ve yoğun bakımda yatış süresi üzerinde KRF'nin açıklama gücü bakımından sınırlı düzeyde kaldığını göstermiştir. Bu nedenle, çalışmada ele alınan KRF'nin yanı sıra hastane öncesi ve sonrası faktörler, çalışmanın dışında kalan diğer demografik ve diğer KRF, tıbbi özgeçmiş, HYS boyunca uygulanan tedaviye yönelik işlemler, hastanede ortaya çıkan komplikasyonlar ve bu sınıflamaların dışında kalan diğer faktörlerin de modele dâhil edilmesine ihtiyaç vardır. Bu yönde yapılacak çalışmalar ile yeni modeller geliştirilebilir.

Tek merkezli bir çalışma sonucu geliştirilen bu model ülkemizde İKH'nin sonuçlarını en yüksek oranda kestirebilmek için ülkemiz koşullarına uygun faktörlerin ilave edilmesiyle ülke geneline yayılarak çalışmanın çok merkezli olarak yapılmasının önemini göstermiştir.

Mevcut modelin en önemli özelliği geliştirilmeye açık olmasıdır. Bu mevcut modelden yola çıkarak geliştirilecek yeni modeller ile mortalite ve morbiditenin en önemli nedeni konumunda olan, İKH ile daha güçlü bir şekilde mücadele edilebilir. Şöyle ki: modelde yer alan faktörlerin artırılması politika yapıcılara odaklanmaları gereken konularda yol gösterici olacaktır. Örneğin hastane öncesinde acil çağrı merkezine yardım çağrısında bulunan bir kişinin İKH ile ilişkili teşhisinin öngörülerek, en kısa sürede hastaneye ulaştırılması hastalığın prognozunda çok önemli olmaktadır. Modelde hastaneye ulaşım konusunda bir gecikmenin tespit edilmesi, buna neden olan sorunları gündeme getirecektir. Sonuç olarak hastane öncesi hasta nakil yönetiminde iyileştirmelere olanak tanınacaktır.

Geliştirilecek modellerle yeni sağlık teknolojilerinin değerlendirilmesi yapılabilir. Sağlık teknolojilerinde yaşanan gelişmeler tedavi seçeneklerini artırmaktadır. Bununla birlikte bu teknolojilerin getirdiği maliyetlerde artmaktadır. Geliştirilecek yeni modeller sayesinde bu seçeneklerin üstünlükleri veya eksikliklerini daha rahat tespit etme imkânı olacaktır. Hastane yatış sürecinde ve hastane sonrasında ilave edilmiş faktörler sayesinde hastalığın prognozu hakkında daha güçlü kestirimlerde bulunulabilecektir.

Sağlık Bakanlığı Sağlık Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü tarafından sağlığın korunmasına yönelik olarak bazı kampanyalar yapılmaktadır (sggm.saglik.gov.tr (çevrimiçi), 25.12.2013). Bunlar arasında tütün ve tütün mamulleriyle mücadele ve obezite ile mücadele de yer almaktadır. Çalışmadan elde ettiğimiz bulgulardan yola çıkarak, değiştirilebilir KRF'den olan HT, DM ve HL ile ilgili vatandaşları bilinçlendirme ve korunma kampanyaları yapılabilir. Bu konularda yapılan kampanyalar ile hem vatandaşlar sağlıklarını daha iyi koruyabileceklerdir hem de Sosyal Güvenlik Kurumu'nun giderleri uzun dönemde azaltılabilecektir.

Çalışmamızda geliştirilmiş olan modeller hastaneler ve Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından üretilen sağlık hizmetlerinin kullanımının kontrol edilmesi amacıyla kullanılabilir. Model hastaların sağlıklarına kavuşmaları için gereken optimum HYS'nin ve buna bağlı optimum toplam giderlerin kestirimine imkân verecektir. Optimum seviyenin altında ve üstünde kalan değerler araştırılması gereken değerler olarak görülmelidir.

Gereğinden az HYS tedavinin yetersizliği sonucu tekrar hastaneye yatırılma ve hatta hayat kaybıyla sonuçlanabilir. Gereğinden fazla hastanede yatırılma hem kaynakların israfına yol açacaktır hem de ihtiyacı olan birinin bu hizmetlerden faydalanmasına izin vermeyecektir. Hizmetten faydalanamayan kişi açısından tedavi olamamanın getirdiği olumsuzluklarla sonuçlanacaktır.

Mevcut modellerimiz hastaneler ve Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından hatalı sağlık hizmetlerinin kullanımını kontrolü amacıyla kullanılabilir. 3 tip uygun olmayan sağlık hizmeti kullanımı vardır 1) aşırı kullanım 2) az kullanım ve 3) yanlış kullanım (Ozcan, 2009:291). Nedeni ne olursa olsun hatalı hizmet kullanımının kaynakların israf edilmesiyle son bulan kaçınılmaz sonuçları vardır. Hatalı hizmet kullanımı modelde yatış süresini ve toplam gideri etkilemek suretiyle kendini gösterecektir. Bunların analiz edilmesiyle sorunların kökenine inilebilecektir.

KAYNAKÇA

ANDERSON. Jeffrey L.; "ST Segment Elevation Acute Myocardial Infarction and Complications of Myocardial Infarction", Goldman's Cecil Medicine, Ed. Lee Goldman, Andrew I. Schafer, Elsevier Saunders, 24th Edition, 2012, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com> 08.09.2013, s.434-448.

ANTMAN. Elliott M.; "ST-Segment Elevation Myocardial Infarction: Pathology, Pathophysiology, and Clinical Features", Braunwald's Heart Disease A Textbook of Cardiovascular Medicine, Ed. Robert O. Bonow vd., Elsevier Saunders, 9th Edition, 2012, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com>, 19.09.2013, s.1087-1110.

BARBASH. Gabriel I., vd.; "Significance of Smoking in Patients Receiving Thrombolytic Therapy for Acute Myocardial Infarction. Experience Gleaned from The International Tissue Plasminogen Activator/Streptokinase Mortality Trial", Circulation, Vol:87, No:1, January, 1993, (Erişim) <http://circ.ahajournals.org>, 13.11.2013, s.53-58.

BARBASH. Gabriel I., vd.; "Evaluation of Paradoxical Beneficial Effects of Smoking in Patients Receiving Thrombolytic Therapy for Acute Myocardial Infarction: Mechanism of The "Smoker's Paradox" From The GUSTO-I Trial, with Angiographic Insights" Journal of the American College of Cardiology, Vol:26, No:5, November, 1995, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 13.11.2013, s.1222-1229.

BERGER. Alan K., vd.; "Relation of Length of Hospital Stay in Acute Myocardial Infarction to Postdischarge Mortality", The American Journal of Cardiology, Vol:101, No:4, February, 2008, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 10.08.2013, s.428-434.

CARPENTER. John P., MANSFIELD Richard; "Kronik, Kararlı İskemik Kalp Hastalığına Yaklaşım", Ed. Henry J. Purcell, Paul R. Kalra, Kardiyoloji, Çev. Ed. Barış İlerigelen, İstanbul, İstanbul Tıp Kitapevi, 2009, s.82-102.

CHIN, Chee Tang, vd.; "Trends and Predictors of Length of Stay after Primary Percutaneous Coronary Intervention: A Report from The CathPCI Registry" American Heart Journal, 2011, Vol:162, Issue:6, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com>, 05.09.2013, s.1052-1061.

CLAEYS. Marc J., vd.; "Inter-hospital Variation in Length of Hospital Stay After ST-elevation Myocardial Infarction: Results from The Belgian STEMI Registry, Acta Cardiologica, 2013, 68.3, (Erişim) <http://eds.b.ebscohost.com>, 05.09.2013, 235-239.

EVERY. Nathan R., vd.; "Length of Hospital Stay After Acute Myocardial Infarction in The Myocardial Infarction Triage and Intervention (MITI) Project Registry", *Journal of the American College of Cardiology*, Vol:28, No:2, August, 1996, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 13.08.2013, s.287-293.

FOX. Keith A. A.; "Kronik Stabil Koroner Hastalığı", Çev. V. Gökhan Cin ve Sabri Seyis, Ed. Eric J. Topol, *Textbook of Cardiovascular Medicine*, Çev. Ed. Ömer Kozan, Ankara, Güneş Tıp Kitabevleri, 3. Baskı, 2008, s.227-250.

GARTNER. Cornelia, vd.; "The Causes of Prehospital Delay in Myocardial Infarction", *Deutsches Arzteblatt International*, 2008, 105.15, (Erişim) <http://www.aerzteblatt.de/pdf/DI/105/15/m286.pdf>, 05.09.2013, s.286-291.

GERMANN: William J., STAINFIELD. Cindy L.; *Principles of Human Physiology*, Pearson Benjamin Cummings, 2nd Edition, 2005.

GOLDBERG. Robert J., vd.; "Prehospital Delay in Patients with Acute Coronary Syndromes (from The Global Registry of Acute Coronary Events [GRACE])", *The American Journal of Cardiology*, Vol:103, Issue:5, March, 2009, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 18.08.2013, s.598-603.

GOTTLIEB. Shmuel, vd.; "Smoking and Prognosis After Acute Myocardial Infarction in The Thrombolytic Era (Israeli Thrombolytic National Survey)", *Journal of the American College of Cardiology*, Vol: 28, No: 6, November, 1996,(Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 31.11.2013, s.1506-1513.

İLKAY. Erdoğan, KOZAN. Ömer; "Kararsız Anjina Pektoris ve ST Segment Yükselmesiz Miyokard İnfarktüsü", Ed. Çetin Erol, *Klinik Kardiyoloji*, Ankara, MN Medikal&Nobel, 2. Baskı, 2011, s.49-61.

KANG. Si-Hyuck, ve ark.; "Cigarette Smoking is Paradoxically Associated with Low Mortality Risk After Acute Myocardial Infarction", *Nicotine & Tobacco Research*, Volume 15, Number 7, July, 2013, (Erişim) <http://ntr.oxfordjournals.org/>, 18.09.2013, s.1230–1238.

KINJO. Kunihiro vd., "Predictors of Length of Hospital Stay After Acute Myocardial Infarction in Japan", *Circulation Journal*, Vol:68, No:9, 2004, (Erişim) https://www.jstage.jst.go.jp/article/circj/68/9/68_9_809/_article, 15.08.2013, s.809-815.

KJEKSHUS. Lars Erik; "Primary Health Care and Hospital Interactions: Effects for Hospital Length of Stay", *Scandinavian Journal of Public Health*, 2005; 33.2, (Erişim) <http://eds.b.ebscohost.com>, 25.10.2013, s.114–122.

KOTOWYCZ, Mark A., vd.; "Safety and Feasibility of Early Hospital Discharge in ST-Segment Elevation Myocardial Infarction-A Prospective and Randomized Trial in Low-risk Primary Percutaneous Coronary Intervention

Patients (The Safe-Depart Trial), American Heart Journal, 2010, Vol:159, Issue:1, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 05.09.2013, s.117. e1-117. e6.

KUSHNER. Frederick G., BATES. Eric R.; "ST Segment Elevation Myocardial Infarction", Cardiovascular Therapeutics: A Companion to Braunwald's Heart Disease, Ed. Elliott M. Antman ve Marc S. Sabatine, Elsevier Saunders, 4th Edition, 2013, s.178-213, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com>, 08.09.2013, s.178.213.

LANGE. Richard A., HILLIS. L. David; "Acute Coronary Syndrome: Unstable Angina and Non-ST Elevation Myocardial Infarction", Goldman's Cecil Medicine, Ed. Lee Goldman, Andrew I. Schafer, Elsevier Saunders, 24th Edition, 2012, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com>, 08.09.2013, s.425-434.

LAVE. Judith R. ve LEINHARDT. Samuel; "The Cost and Length of a Hospital Stay", Inquiry, Vol. 13, No. 4, December, 1976, (Erişim) <http://www.jstor.org/stable/29771026>, 25.10.2013, s. 327-343.

LEE. Thomas H.; "Chest Discomfort", Ed. Joseph Loscalzo, Harrison's Cardiovascular Medicine, McGraw-Hill, 2010, (Erişim) <http://online.vitalsource.com/#/books/9780071702911/>, 08.09.2013, s.32-36.

LIAPIS. Christos.; "Atherosclerotic Risk Factors: General Considerations", Rutherford's Vascular Surgery, Ed. Jack L. Cronenwett ve K. Wayne Johnston, Saunders Elsevier, 7th Edition, 2010, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com>, 10.09.2013, s.394-408.

MOSER. Debra K., vd.; "Reducing Delay in Seeking Treatment by Patients with Acute Coronary Syndrome and Stroke A Scientific Statement from The AMERICAN Heart Association Council on Cardiovascular Nursing and Stroke Council", Circulation, 2006, 114.2: (Erişim) <https://circ.ahajournals.org/content/114/2/168.full>, 05.09.2013, s.168-182.

OECD (Çevrimiçi), <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=30165> 13.08.2013.

OECD, Health at a Glance: Europe 2013, OECD Publishing, (Erişim) http://dx.doi.org/10.1787/health_glance-2013-en, 22.12.2013.

OZCAN. Yasar A.; Quantitative Methods in Health Care Management, Jossey-Bass, 2nd Edition, 2009.

ÖNGEN. Zeki; "Aterosklerozun Patogenezi", Ed. Çetin Erol, Klinik Kardiyoloji, Ankara, MN Medikal&Nobel, 2. Baskı, 2011, s.3-22.

ÖNGEN. Zeki, YILMAZ. Yeşim; "Aterosklerozun Patogenezi", Genel Editör: Çetin EROL, İç Hastalıkları, Ankara, MN Medikal&Nobel, Cilt 1, 1. Baskı, 2008, s.2271-2278.

PATTERSON. Cam, RUNGE. Marschall S.; "Koronar Ateroskleroz", Marschall S. Runge, E. Magnus Ohman, Netter'in Kardiyolojisi Çev. Ed. Mehmet Sait Buğdacı, Nobel Tıp Kitabevleri, 2008, s.18-28.

Resmi Gazete: 13.01.1983 Tarih ve 17927 (1. Mükerrer) Sayılı

Resmi Gazete: 25.05.2007 Tarih ve 26532 (Mükerrer) Sayılı.

Resmi Gazete: 25.03.2010 Tarih ve 27532 (Mükerrer) Sayılı.

RUDD. James H. F., DAVIES. John R., WEISSBERG. Peter L.; "Aterosklerotik Biyoloji ve Hastalığın Epidemiyolojisi", Çev. M. Kemal Erol, Ed. Eric J. Topol, Textbook of Cardiovascular Medicine, Çev. Ed. Ömer Kozan, Ankara, Güneş Tıp Kitabevleri, 3. Baskı, 2008, s.2-12.

SACZYNSKI. Jane S., vd.; "Declining Length of Stay for Patients Hospitalized with AMI: Impact on Mortality and Readmissions", The American Journal of Medicine, Vol:123, No:11, November, 2010, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 13.08.2013, s.1007-1015.

Sağlık Bakanlığı: T.C. Sağlık Bakanlığı, Sağlık İstatistikleri Yıllığı 2012, Ankara, 2013.

SARI, İbrahim, vd. "Factors Associated with Prolonged Prehospital Delay in Patients with Acute Myocardial Infarction", Türk Kardiyoloji Derneği Arşivi, Cilt:36, Sayı:3, 2008, (Erişim) http://www.tkd-online.org/dergi/TKDA_36_3_156_162.pdf, 25.12.2013, s.156-162.

SCHAER. B. A., vd.; "Impact of Contemporary Emergency Percutaneous Coronary Angioplasty for Acute Myocardial Infarction on Length of Hospital Stay", Swiss Medical Weekly, 2007, 137.25/26, (Erişim) <http://www.smw.ch/docs/pdf200x/2007/25/smw-11736.PDF>, 05.09.2013, s.363-367.

www.sggm.saglik.gov.tr, (Çevrimiçi) 25.12.2013.

SHEIFER, Stuart E., vd.; "Time to Presentation with Acute Myocardial Infarction in The Elderly Associations with Race, Sex, and Socioeconomic Characteristics", Circulation, 2000, 102.14, (Erişim) <http://circ.ahajournals.org/content/102/14/1651.short>, 05.

SLOT, Madeleine H E Bruins, vd.; "Gender Differences in Pre-hospital Time Delay and Symptom Presentation in Patients Suspected of Acute CORONARY Syndrome in Primary Care", Family practice, 2012, Vol:29, Issue:3, (Erişim) <http://fampra.oxfordjournals.org/content/29/3/332.long>, 05.09.2013, s.332-337.

SPENCER, Frederick A., vd.; "Declining Length of Hospital Stay for Acute Myocardial Infarction and Postdischarge Outcomes: A Community-Wide

Perspective”, Archives of Internal Medicine, 164:7, 2004, (Erişim) <http://archinte.jamanetwork.com/article.aspx?articleid=216922>, 13.08.2013, s.733-740.

The World Bank, 2013: World Development Indicators 2013, The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, Washington, D.C., 2013 (Erişim) <https://openknowledge.worldbank.org/discover>, 20.10.2013.

The World Bank, (Çevrimiçi), <http://wdronline.worldbank.org/worldbank/a/incomelevel>, 23.12.2013.

TING. Henry H., vd; “ Delay from Symptom Onset to Hospital Presentation for Patients with Non–ST-Segment Elevation Myocardial Infarction”, Archives of Internal Medicine, 2010, Vol:170, No:20, (Erişim) <http://archinte.jamanetwork.com/article.aspx?articleid=226179>, 05.09.2013 1834-1841.

TÜİK, 2012: Türkiye İstatistik Kurumu Haber Bülteni, Sayı:13140, Tarih:11.07.2012, (Erişim) www.tuik.gov.tr, 27.10.2013.

TÜİK, 2013b: Türkiye İstatistik Kurumu, 2013b, Haber Bülteni, Sayı:15847, Tarih:16 Nisan 2013, (Erişim) www.tuik.gov.tr, 27.10.2013.

UNDP,2013: Human Development Report 2013, The Rise of The South: Human Progress in a Diverse World, United Nations Development Programme, 2013, (Erişim) <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2013>, 27.12.2013.

URAL. Ertan, KOMSUOĞLU. Baki; “Koroner Kalp Hastalıkları”, Klinik Kardiyoloji, Ed. Baki Komsuoğlu, Nobel Tıp Kitapevleri Ltd. Şti., Birinci Basım, 2004, s.511-583.

ÜNÜVAR. Necdet, MOLLAHALİLOĞLU. Salih, YARDIM. Nazan, Sağlık Bakanlığı, Refik Saydam Hıfzıssıhhamerkezi Başkanlığı, Hıfzıssıhha Mektebi Müdürlüğü, Türkiye Hastalık Yüğü Çalışması 2004, Ankara, 2006, (Erişim) http://ekutuphane.tusak.gov.tr/kitaplar/turkiye_hastalik_yuku_calismasi.pdf, 23.12.2013.

VAVALLE, John P., vd.; “Hospital Length of Stay in Patients with Non-ST-Segment Elevation Myocardial Infarction”, The American Journal of Medicine, 2012, Vol:125, Issue:11, (Erişim) <http://www.sciencedirect.com>, 13.11.2013, s.1085-1094.

WATERS. David D.; “Risk Factors for Cardiovascular Disease”, Ed. Michael H. Crawford vd., Cardiology, Mosby Elsevier, 3rd Edition, 2010, (Erişim) <https://www.clinicalkey.com>, 11.09.2013, s.27-35.

WHITE. Harvey D.; “Anstabil Angina: İskemik Sendromlar”, Çev. V. Gökhan Cin ve Sabri Seyis, Ed. Eric J. Topol, Textbook of Cardiovascular Medicine, Çev. Ed. Ömer Kozan, Ankara, Güneş Tıp Kitabevleri, 3. Baskı, 2008, s.251-279.

WHO, 2013: World health statistics 2013, World Health Organization 2013, (Erişim) http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2013/en, 13.10.2013.

WHO, (Çevrimiçi) b, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs310/en/index2.html>, 14.10.2013.

WHO, (Çevrimiçi) d, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs310/en/index3.html>, 14.10.2013.

WHO, (Çevrimiçi) f, <http://www.who.int/trade/glossary/story036/en>, 20.10.2013

WRIGHT, S. P., vd. “Factors Influencing The Length of Hospital Stay of Patients with Heart Failure” European Journal of Heart Failure, 2003, 5.2, (Erişim) <http://eurjhf.oxfordjournals.org>, 13.08.2013, s.201-209.

KULLANILAN AKILLI TELEFON MARKASININ ÇIKARDIĞI YENİLİKLERE GÖRE TÜKETİCİLERİN KALİTE ALGILARINI BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

*Hatice UÇ

†Metehan TOLON

ÖZ

Teknolojinin hızla ilerlemesi dünyayı global bir köye dönüştürmüş ve bu globalleşme yaşamın her alanında kendini ortaya çıkarmıştır. Bunun en büyük etkisi rekabetin artması olmuştur. Rekabet, insanların daha iyiye ulaşma arzusunu körüklemiş ve bu rekabet ortamında işletmelerin pazar paylarını arttırabilmeleri, karlılık ve rekabette üstünlük sağlayabilmeleri ve farklılaşabilmeleri için tüketicilerin ihtiyaçlarına cevap verecek ve tüketiciye maksimum fayda sağlayabilecek ürünleri pazara sunmaları gerekmektedir. Farklılaşma adına atılacak iki adımdan biri yeni fikir ve yeni ürün üretmektir. Yeni bir ürünün başarısı, ürünün tüketiciler için fayda sağlamasına ve doğru pazarlama stratejilerinin kullanılmasına bağlıdır. Farklılaşmada etkili olan bir diğer adım ise markadır. Marka, ürüne fayda sunmanın yanında imaj, saygınlık, güven ve kalite gibi soyut anlamlarda katmaktadır. Çalışma kapsamında marka değeri unsurlarından biri olan algılanan kalite ile yeni ürün geliştirme arasındaki bağ ortaya konmak istenmiştir. Akıllı telefon sektöründe tüketicilerin kullandıkları markaya yönelik edinilen bilgiler ile yeni ürün geliştirme üzerine edinilen bilgiler analize tabii tutulmuştur.

Anahtar Kelimeler : Pazarlama, Marka, Algılanan Kalite, Yeni Ürün, Yeni Ürün Geliştirme

* Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Pazarlama Yüksek Lisans Öğrencisi

† Doç,Dr.,Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

A STUDY TO DETERMINE QUALITY PERCEPTIONS OF CONSUMERS ACCORDING TO THE ADVANCES OF INNOVATION BRAND OF SMART PHONE USED

ABSTRACT

Rapid developments in technology have transformed the world into the global village and this globalization has reveal itself in every aspect of life. The biggest affect of this is the increasing of competition. The competition has fullfilled people's desire to achieve better. In this competitive environment, managements are needed to introduce their production to the markets which are the needs of consumer and can provide maximum benefit to them in order to increase their marketing profits, provide advantages in the profitability and competitiveness and differentiation. One of the two steps to be taken on behalf of differentiation is to generate new ideas and new products. The success of a new product depends on the use of proper marketing strategies and the benefits of the product for consumers. Branding is the another step in effective differentiation, for it enriches the abstract meanings such as image, quality, trust and reputation as well as providing benefits to products. In terms of this sudy, the aim is to show the line between the perceived quality elements of brand value and the new product development. In the smart phone industry, the information gained from the consumers to the brands they use with information acquired on new product development were subjected to analyze.

Keywords : Marketing, Brand, Perceived Quality, New Product, New Product Development

GİRİŞ

İşletmelerin buldukları pazar içerisinde varlıklarını devam ettirebilmeleri, rekabetin gün geçtikçe arttığı ve zorlaştığı günümüz teknoloji çağında rakiplerinden farklılaşabilmeleri hem kendilerini hem de ürünlerini yenilemelerine bağlıdır. Bu yenilenme, tüketicilerin değişen istek ve ihtiyaçlarına cevap vererek ve tüketiciye maksimum fayda sağlayacak ürünler pazara sunarak gerçekleşecektir. Tam bu noktada kalite algısı ve yeni ürün geliştirmenin önemi ortaya çıkmaktadır. Kalite algısı tüketiciler tarafından istek ve ihtiyaçlarının karşılanma derecesidir. İşletmelerin çıkardıkları yeni ürünlerin tüketiciler tarafından nasıl algılandığı ilgili ürünü başarılı kılacak etmendir.

Bu çalışmada farklılaşmayı sağlayacak iki unsurdan marka ve yeni ürün geliştirme arasındaki ilişki düzeyi ortaya konmak istenmiştir. Bununla birlikte köklü markaların geliştirdikleri yeni ürünlerin tüketicilere yansıyan kalite algısı ölçülmeye çalışılmıştır.

Çalışmada ilk olarak marka kavramı üzerinde durulmuş, markanın tüketicilere ve işletmelere faydalarından bahsedilmiştir. Daha sonra marka değeri unsurlarından algılanan kalite açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın sonraki bölümünde, yeni ürün ve yeni ürün geliştirme kavramı açıklanarak, yeni ürün geliştirmenin öneminden bahsedilmiştir. Uygulama kısmında, yapılan anket çalışmasından elde edilen bilgilerle işletmelerin çıkardıkları yeniliklerin tüketiciler tarafından nasıl karşılandığı ölçülmüştür. Çalışmanın son kısmında ise, analiz sonuçları göz önünde bulundurularak genel bir değerlendirme yapılmış ve işletmeleri rakiplerinden farklı kılacak önerilerde bulunulmuştur.

I) MARKA KAVRAMI

Marka kavramı için literatürde birçok tanım yapılmıştır. Marka, herhangi bir işletme tarafından üretilerek, bir ya da birden fazla aracı kurum tarafından piyasaya sunulmakta olan mal ve hizmetlere bir kimlik kazandıran, ilgili ürünü rakiplerinden farklı kılan bir terim, sembol ya da şekil, isim ya da tüm bunların kombinasyonudur. (Kotler ve Armstrong, 1999:245).

David A.Aaker ise markayı ‘Ürünleri, ya da bir satıcı veya satıcı gruplarının hizmetlerini tanımlayan ve bu ürün ve hizmetleri rakiplerinden farklılaştıran (logo, trademark, paket dizaynı gibi) ayırt edici isim ve/veya semboldür. Marka bundan ötürü müşteriye ürünün kaynağını işaret eder ve hem müşteriyi hem de üreticiyi belirleyici görünen ürünleri temin etmeye çalışan rakiplerinden korur.’ şeklinde tanımlar (Aaker,1996:56).

Amerikan Pazarlama Birliği’nin tanımına göre marka; bir ürün ya da bir grup satıcının ürünlerini ya da hizmetlerini belirlemeye, tanımlamaya ve rakiplerin ürünlerinden ya da hizmetlerinden farklılaştırmaya, ayırt etmeye yarayan isim, terim, işaret, sembol, dizayn, şekil ya da tüm bunların birleşimidir (Oyman ve Odabaşı, 2002:360).

II) MARKANIN TÜKETİCİLERE FAYDALARI

Marka kavramının tüketiciye sağladığı başlıca faydalar aşağıda yer almaktadır (Cop ve Bekmezci, 2005:3-4):

- Markalar güven verirler. Belli bütçesi olan tüketiciler, bilmedikleri markasız ürünleri alarak kendilerini riske atmak istemezler. Çünkü markalar belirli bir kalitenin de ölçütüdür. Tüketiciler ihtiyaçları doğrultusunda markalı olan ürünleri satın almayı tercih ederler.
- Markalar, tüketicilerin ürünleri tanımlarını sağlarlar ve bu sayede satın alma sırasında seçim yapma, diğer bir ifadeyle karar verme süreci hızlanır. Bu nedenle tüketiciler vakit kazanmış olurlar.
- Markalar, ürün hakkında tüketicilere bilgi sağlarlar. Önceden kullanılan markalar sonraki satın almalarda tutum ve inançları etkilerler.
- Markalı ürün satın alındıktan sonra tüketici eğer ürün ile ilgili bir sorunla karşılaşırsa, çözümünü için nereye başvuracağını bilir ve markalı

ürünlerin garanti kapsamaları geniş olduğu için tüketici memnuniyetsizliği en kısa sürede giderilmeye çalışılır

- Markalı ürünler, tüketicilere prestij sağlar ve bazı referans gruplarına katılmalarını kolaylaştırır.

III) MARKANIN İŞLETMELERE FAYDALARI

İşletme açısından markanın faydaları aşağıdaki gibi açıklanmaktadır (Ferrell ve Pride,1991:217-219):

- Marka, talep yaratmada işletmenin isminden ve ürünün niteliklerinden daha etkili olur.
- Siparişlerin işlenmesi ve sonradan izlenmesine kolaylık sağlar.
- Marka sayesinde talepte istikrar sağlanır böylece siparişler de belirli bir düzene girer ve siparişleri karşılama maliyeti de en az düzeye düşer.
- Marka, taklit, kopya gibi haksız rekabete ve de yeni rakiplerin piyasaya girmesine karşı yasal korunma sağlar. Herhangi bir kriz sırasında krizin atlatılmasını kolaylaştırır.
- Marka, müşteriler açısından garanti belgesi gibi işlev göreceğinden müşteri sadakatini artırır.
- Marka, fiyat istikrarına olumlu etki eder.
- Marka ürüne prestij sağlar. Marka imajı oluşturmaya yardımcı olur. Ürünü etkin biçimde konumlandırmak için de işletme, hedef pazarın kabul edeceği marka imajını oluşturmada tutundurma çabalarını kullanır.
- Marka, fiyat karşılaştırmasını azaltır. Marka ismi ile işletme, rakiplerinden farklı fiyat koyma olanağına kavuşabilir. Birçok işletme fiyat dışı rekabeti tercih eder.

IV) ALGILANAN KALİTE

Algılanan kalite, Aaker'e göre (1996:8) işletmeye ilave değer kazandıran marka değeri unsurlarından (marka farkındalığı, marka sadakati, algılanan kalite, marka çağrışımları) biridir.

David Aaker kalite algısını “tüketicilerin bir ürün ya da hizmetin rakiplerine kıyasla bütünsel kalitesi ve üstünlüğü ile ilgili algılaması” olarak tanımlamıştır (Aaker,1991:108).

Algılanan kalite subjektif bir unsur olup, tüketicilerin beş duyu organına bağlı edindikleri duyuların seçilmesi, sıraya konulması ve yorumlanmasıdır (Hanan ve Karp, 1989:21). Tüketiciler, ürünle herhangi bir deneyim yaşamadıkları durumda ise ürünü genellikle marka imajı, fiyatı, menşei ülkesi gibi dışsal özelliklerine bakarak değerlendirmektedirler (Schiffman ve Kanuk, 1997: 176-181).

Algılanan kaliteyi iki unsur etkilemektedir. Bunlardan birisi ürünün gerçek kalitesi, diğeri ise markasıdır. Eğer bir marka bir konuda iyiye diğerkonuda da yüksek kaliteye sahip olacaktır (Erdil ve Uzun, 2009:254).

V) YENİLİK VE YENİ ÜRÜN

Yenilik denildiğinde daha önce sağladığı faydanın sağlanmadığı, tamamıyla yeni bir ürün söz konusu olabileceği gibi, basit olarak sadece yeni bir stil, yeni bir renk, vb. değişimlere maruz kalmış süregelen bir ürün de söz konusu olabilir (Solomon ve Stuart, 2002:258).

İşletmeler tüketicinin tavır ve tercihleri ile rekabet şartlarında yaşanan değişimler nedeniyle, pazarlama bileşenlerinde zamanla değişiklik yapmak zorunda kalabilirler. Bundan dolayı işletme pazara yeni ürünler sürüp eskilerinin niteliklerini değiştirmek zorunda kalabilir (İlhan, 2006:13-14).

Yeni ürünler başlıca dört yolla ortaya çıkmaktadır (Cemalcılar, 1998:98):

- Benzeri olmayan, baştan yaratılmış ürünler: Örneğin; Nikotinsiz ve katransız sigara gibi.
- Mevcut ürünün yerini alan ve yerini aldığı üründen çok ayrı nitelikleri olan ürünler: Örneğin; Radyo ve sinemanın büyük ölçüde yerini televizyona bırakması gibi.
- Mevcut ürün üzerinde değişiklikler yapılarak ortaya sunulan ve mevcut ürünün yerini alan ürünler: Örneğin; Yeni model cep telefonları gibi.
- Pazarda bilinen, ama üretici işletme açısından yeni olan benzetme ürünler: Örneğin; IBM bilgi işlem sistemi satın alan işletme için bu ürün yenidir, ancak IBM işletmesi için yeni değildir. Yıllardır bu ürünü üretilip, satışa sunmaktadır.

VI) YENİ ÜRÜN GELİŞTİRMENİN ÖNEMİ

Bir işletmenin yaşamını sürdürebilmesinde sadece mevcut ürünleri yeterli değildir. Çünkü ürünler bir taraftan hızla yaşlanırken, diğer taraftan da yeni teknolojik gelişmelerin saldırıları ile değerini kaybetmektedirler. Bugünün rekabetini belirleyen etkenlerden birini yeni ürün oluşturmaktadır. Bu nedenle pazarda yaşamını sürdürmek isteyen işletmeler er ya da geç yeni ürünlere yönelmek durumundadırlar (Fırat ve Ünlü, 2002:30).

Bir taraftan artan rekabet, diğer taraftan teknolojik gelişmeler gelişmiş ülkelerde pazarların doyması, artan haberleşme olanakları ve geri kalmış ülkelerde de halkın hızla gelişmiş ülkelerin yaşam düzeyine ve tüketim alışkanlıklarına yönelmesi, ki burada çok etkili bir iletişim aracı olan TV'nin yaygınlaşması yeni ürün geliştirmede büyük rol oynamaktadır. Ayrıca tüketici

gelirlerindeki artış, mevcut ürünlerin yerine daha iyi, daha kaliteli olanların talep edilmesi de yeniliği özendirir etkenlerdir (Doğan, 2008:26).

VII) İŞLETMELER İÇİN YENİ ÜRÜNÜN ÖNEMİ

İşletmeler için yeni ürünün önemi dokuz başlık altında toplanmaktadır (Evans ve Berman, 1992:278) :

1. Yeni ürün, işletmelere farklılık avantajı sağlar. Yeni ürünler işletmenin imajını zenginleştirerek, yenilikçi bir konum oluşturmasını sağlar.

2. Bazı işletmeler için yeni ürünler sürekli büyüme için gereklidir. Özellikle rekabetin yüksek olduğu pazarlarda, sürekli bir ürün geliştirmeye ihtiyaç vardır.

3. Yeni ürünler daha yüksek kar marjlarına ve işletmenin pazarlama stratejisine hakim olmasına neden olur. Ürünün pazarda tutunması ve popüler olması ile işletme uygun bir fiyatlandırma politikası sayesinde yüksek kar marjı sağlar.

4. Bazı işletmeler riski dağıtmak amacıyla tek ürüne veya ürün dizisine bağımlılığı azaltmak isterler, bu nedenle de yeni ürünlere ihtiyaç duyarlar.

5. İşletmeler, dağıtım kanallarının verimliliğini artırmak için yeni ürün sunarlar. Bu sayede reklam ve dağıtım maliyetleri, birden fazla ürüne dağılmış, bayi desteği artırılmış ve potansiyel rakiplerin dağıtım ağına girmeleri engellenmiş olur.

6. İşletmeler stratejik açıdan rekabet edebilmek için teknolojiyi kullanmak isterler. Yeni ürün, teknoloji kullanımının yansıtılabileceği en güzel yollardan biridir.

7. İşletmeler bazen mevcut ürünlerden çıkan artıkları değerlendirerek hem üretkenliklerini artırmayı, hem de geri dönüşüme önem vererek çevreye

karşı duyarlı olmayı amaçlamaktadırlar. Bu amaçla yeni ürün geliştirmeye başvururlar.

8. İşletmeler müşterilerinin demografik (nüfus, yas, vs.) yapılarındaki ve yaşam tarzlarındaki değişikliklere cevap verebilmek için yeni ürün sunarlar.

9. Değişmekte olan kanunlara ve yönetmeliklere uymak amacıyla işletmeler, yeni ürün geliştirme yoluna başvururlar.

Görüldüğü gibi sürekli kendini yenilemek ve yeni ürünler geliştirmek işletmelere her açıdan avantaj sağlamaktadır. Yeni ürünler geliştirmek sadece ayakta kalmaya değil aynı zamanda büyümeye ve gelişmeye katkı sağlar.

VIII) ALAN ARAŞTIRMASI

A) Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada marka değeri unsurlarından algılanan kalite ile yeni ürün geliştirme konuları üzerinde durulmuştur. Bu çerçevede algılanan kalite ve yeni ürün geliştirme arasındaki bağı ortaya koymak adına akıllı telefon sektörü ele alınarak tüketicilerden kullandıkları markaya yönelik bilgiler elde edilmiş ve bu bilgiler yeni ürün geliştirme sorularından edinilen bilgilerle harmanlanmıştır.

İlgili konu son zamanlarda artan rekabet ortamı içerisinde işletmelerin rakiplerinden farklılaşmasını ve sağlam adımlarla büyümelerine katkı sağlamak açısından önem taşımaktadır.

B) Araştırmanın Yöntemi ve Sınırlılıklar

Araştırma ile ilgili verilerin toplanmasında anket metodu kullanılmıştır. Anket formu hazırlanırken soruların, cevaplayıcılar tarafından anlaşılır olmasına ve sonuçların tartışmaya açık olmamasına özen gösterilmiştir. Anket üç kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda tüketicilere ait demografik

özelliklere yer verilmiştir. İkinci kısımda tüketicilerin kullandıkları akıllı telefon markasına ilişkin algılanan kaliteleri test edilmiştir. Bu amaçla 10 alt sorudan oluşan bir likert ölçeği oluşturulmuştur. Son kısımda ise 8 alt sorudan oluşan bir likert ölçekli yeni ürün geliştirme soruları yöneltilmiştir.

Anketin güvenilirlik analizi sonucuna göre Cronbach alpha değeri 0.879 olarak yüksek derecede güvenilir bulunmuştur.

Anketlerin uygulandığı müşterilerin seçiminde, Ankara ilinde ikamet eden müşterilere ait bir çerçevenin bulunmamasından dolayı keyfi örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmada 332 tüketiciye anket uygulanmıştır. Hesaplamalar 0.95’lik güvenilirlik düzeyinde ölçülmüştür.

Anketlerin değerlendirilmesinde ilk olarak 10 likert tipi sorunun toplamları alınmıştır. Daha sonra alınan bu toplamların her biri ile 8 likert ölçekli yeni ürün geliştirme sorularının arasındaki ilişkinin belirlenmesi için spearman korelasyonu analiz yöntemi uygulanmıştır.

Araştırma sınırlılıklarının başında müşterilerin vakit darlıklarını sebep göstererek anketi cevaplamaktan kaçınmaları gelmektedir. Bununla beraber, diğer önemli bir sınırlılık araştırmanın sadece Ankara ilinde ikamet eden tüketiciler üzerinde yapılmış olmasıdır.

C) Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Korelasyon analizi, iki değişken arasındaki ilişki ve bu ilişkinin yönünün belirlenmesi için kullanılan istatistikî bir analiz yöntemidir. Spearman sıra korelasyon katsayısı, pazarlama araştırmalarında sıkça kullanılan, parametrik olmayan verilerin hesaplanmasında oldukça etkili bir analiz yöntemi olup, Pearson korelasyon analizinin parametrik olmayan karşılığıdır. Spearman korelasyon katsayısı +1 ile -1 arasında değer alır. +1’e yaklaşan değerler, pozitif yönde güçlenen bir ilişkiye ifade ederken, -1’e yaklaşan

değerler negatif yönde güçlenen bir ilişkiyi ifade etmektedir (Nakip, 2006:342-355). Burada 0,00-0,25 arasındaki değerler çok zayıf bir ilişkiyi, 0,26-0,49 arasındaki değerler zayıf bir ilişkiyi, 0,50-0,69 arasındaki değerler orta dereceli bir ilişkiyi, 0,70-0,89 arasındaki değerler yüksek dereceli ilişkiyi ve 0,90-1,00 arasındaki değerler, değişkenler arasında çok yüksek dereceli bir ilişkiyi ifade etmektedir (Kalaycı, 2009:116).

Spearman analizi ile algılanan kalite ve yeni ürün geliştirme arasındaki ilişki derecesini belirlemek için hipotezler oluşturulmuştur :

H₁ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının yenilikte lider olduğunu düşünmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₂ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasına ilişkin yenilikleri takip etmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₃ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının piyasaya sürdüğü yeni ürünün ilk kullanıcılarından biri olmaları arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₄ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları marka akıllı telefonun yeni çıkan modelini hemen satın almaları arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₅ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının çıkardığı her yeni ürünün yaratıcı ve eğlenceli olduğunu düşünmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₆ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının çıkardığı yeni ürünlerde başarısız olma ihtimalinin çok düşük olduğunu düşünmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₇ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının teknoloji ve kullanım açısından yenilikçi olduğunu düşünceleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₈ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının yeni bir ürün geliştirirken müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate aldığını düşünceleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

H₁ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının yenilikte lider olduğunu düşünceleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 1. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Yenilikte Lider Olduğunu Düşünme Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Yenilikte Lider Olduğunu Düşünme
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,672**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yenilikte lider olduğunu düşünme arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 1'deki sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yenilikte lider olduğunu düşünme arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,672$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yenilikte lider olduğunu düşünme arasında orta dereceli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₂ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasına ilişkin yenilikleri takip etmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 2. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasına İlişkin Yenilikleri Takip Etme Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasına İlişkin Yenilikleri Takip Etme
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,492**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasına ilişkin yenilikleri takip etme arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 2'deki sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasına ilişkin yenilikleri takip etme arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,492$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasına ilişkin yenilikleri takip etme arasında zayıf bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₃ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının piyasaya sürdüğü yeni ürünün ilk kullanıcılarından biri olmaları arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 3. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Piyasaya Sürdüğü Yeni Ürünün İlk Kullanıcılarından Biri Olma Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Piyasaya Sürdüğü Yeni Ürünün İlk Kullanıcılarından Biri Olma
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,324**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının piyasaya sürdüğü yeni ürünün ilk kullanıcılarından biri olma arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 3'deki sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının piyasaya sürdüğü yeni ürünün ilk kullanıcılarından biri olma arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,324$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının piyasaya sürdüğü yeni ürünün ilk kullanıcılarından biri olma arasında zayıf bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₄ Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları marka akıllı telefonun yeni çıkan modelini hemen satın almaları arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 4. Algılanan Kalite ile Kullanılan Marka Akıllı Telefonun Yeni Çıkan Modelini Hemen Satın Alma Arasındaki İlişki

		Kullanılan Marka Akıllı Telefonun Yeni Çıkan Modelini Hemen Satın Alma
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,260**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan marka akıllı telefonun yeni çıkan modelini hemen satın alma arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 4'teki sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlara göre; algılanan kalite ile kullanılan marka akıllı telefonun yeni çıkan modelini hemen satın alma arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,260$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan marka akıllı telefonun yeni çıkan modelini hemen satın alma arasında zayıf bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₅ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının çıkardığı her yeni ürünün yaratıcı ve eğlenceli olduğunu düşünceleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 5. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Çıkardığı Her Yeni Ürünün Yaratıcı ve Eğlenceli Olduğunu Düşünme Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Çıkardığı Her Yeni Ürünün Yaratıcı ve Eğlenceli Olduğunu Düşünme
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,544**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının çıkardığı her yeni ürünün yaratıcı ve eğlenceli olduğunu düşünme arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 5’deki sonuçlar elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının çıkardığı her yeni ürünün yaratıcı ve eğlenceli olduğunu düşünme arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,544$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının çıkardığı her yeni ürünün yaratıcı ve eğlenceli olduğunu düşünme arasında orta dereceli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₆ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının çıkardığı yeni ürünlerde başarısız olma ihtimalinin çok düşük olduğunu düşünmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 6. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Çıkardığı Yeni Ürünlerde Başarısız Olma İhtimalinin Çok Düşük Olduğunu Düşünme Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Çıkardığı Yeni Ürünlerde Başarısız Olma İhtimalinin Çok Düşük Olduğunu Düşünme
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,549**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının çıkardığı yeni ürünlerde başarısız olma ihtimalinin çok düşük olduğunu düşünme arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 6'daki sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının çıkardığı yeni ürünlerde başarısız olma ihtimalinin çok düşük olduğunu düşünme arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,549$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının çıkardığı yeni ürünlerde başarısız olma ihtimalinin çok düşük olduğunu düşünme arasında orta dereceli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₇ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının teknoloji ve kullanım açısından yenilikçi olduğunu düşünceleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 7. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Teknoloji ve Kullanım Açısından Yenilikçi Olduğunu Düşünme Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Teknoloji ve Kullanım Açısından Yenilikçi Olduğunu Düşünme
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,625**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının teknoloji ve kullanım açısından yenilikçi olduğunu düşünme arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 7'deki sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının teknoloji ve kullanım açısından yenilikçi olduğunu düşünme arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,625$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının teknoloji ve kullanım açısından yenilikçi olduğunu düşünme arasında orta dereceli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

H₈ : Müşterilerin algıladıkları kalite ile kullandıkları akıllı telefon markasının yeni bir ürün geliştirirken müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate aldığını düşünmeleri arasında anlamlı derecede ilişki vardır.

Tablo 8. Algılanan Kalite ile Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Yeni Bir Ürün Geliştirirken Müşterilerinin Beklenti ve İhtiyaçlarını Dikkate Aldığını Düşünme Arasındaki İlişki

		Kullanılan Akıllı Telefon Markasının Yeni Bir Ürün Geliştirirken Müşterilerinin Beklenti ve İhtiyaçlarını Dikkate Aldığını Düşünme
Algılanan Kalite	Correlation Coefficient	,584**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	310

Algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yeni bir ürün geliştirirken müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate aldığını düşünme arasındaki ilişki analiz edildiğinde Tablo 8'deki sonuçlar elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre; algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yeni bir ürün geliştirirken müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate aldığını düşünme arasındaki spearman korelasyon katsayısı ($r=0,584$) olarak bulunmuştur. Bulunan ilişki katsayısı 0,000 anlamlılık düzeyinde algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yeni bir ürün geliştirirken müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate aldığını düşünme arasında orta dereceli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Markanın günümüz rekabet koşullarındaki etkileri göz önüne alındığında, sürekli kendini yenileyen işletmeler rakiplerinden farklılaşabilmekte ve bu rekabet ortamında üstünlük elde edebilmektedirler. Bu aşamada marka ve yeni ürün geliştirme ilişkisi işletmeleri bir adım öne taşımaktadır. Ayrıca başarılı bir marka adının yeni ürün gruplarında yer alması, tüketicilerin ilgili markayı değerlendirmeleri ve kalite algıları konusunda önemli bir etkiye sahiptir.

Araştırma kapsamında ilk olarak kalite algısını belirlemeye yönelik kullanılan akıllı telefon markasının güvenilirliği, dayanıklılığı, ürün çeşitliliği, renk seçenekleri, menşei, dizaynı, fiyatı, satış sonrası hizmetleri ve performansına ilişkin bilgiler elde edilerek, algılanan kalite ile kullanılan akıllı telefon markasının yeni ürün geliştirme faaliyetleri arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik hipotezler oluşturulmuş ve bu hipotezler incelendiğinde farklı bulgulara ulaşılmıştır.

Kalite algısı ile kullanılan akıllı telefon markasına ilişkin yenilikleri takip etme, ilgili markanın piyasaya sürdüğü yeni ürünün ilk kullanıcılarından biri olma ve söz konusu marka akıllı telefonun yeni çıkan modelini hemen alma arasında zayıf bir ilişki mevcuttur. Buradan yola çıkılarak kalite algısı ne kadar yüksek olursa olsun tüketicilerin kullandıkları akıllı telefon markasına karşı yenilikçi tavrı sergilemedikleri, ilgili ürünlerin ilk kullanıcıları olmada çekimser kaldıkları sonucuna varılabilir.

Tüketicilerin kalite algısı ile kullanılan akıllı telefon markasının yenilikte lider olduğunu, çıkardığı her yeni ürünün yaratıcı ve eğlenceli olduğunu, başarısız olma ihtimalinin çok düşük olduğunu, teknoloji ve kullanım açısından yenilikçi olduğunu ve yeni bir ürün geliştirirken müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate aldığını düşünmeleri arasında orta derecede bir ilişki mevcuttur. Elde edilen sonuçlar çerçevesinde tüketiciler

kullandıkları akıllı telefon markasının yenilikçi ve başarılı olduğunu düşünmektedirler.

Genel olarak bir değerlendirme yapılacak olursa, tüketiciler kaliteli algıladıkları akıllı telefon markasının yenilikçi ve başarılı olduğunu, beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik ürünlerle karşılıma çıktığını düşünmelerine rağmen ilgili markanın yeni çıkardığı ürünlerin ilk kullanıcılarından biri olma konusunda tereddüt etmektedirler. Bu sonuç göz önüne alındığında işletmeler her ne kadar tüketiciler gözünde kalite algısını oluşturmuş olsalar da güven konusunda müşterilerini etkileyebilecek yöntemler bulmalıdırlar. Bu durumda işletmeler müşteri ilişkileri yönetimini (CRM) kullanmalıdırlar. CRM'in ana fikri farklı müşterilere farklı muamelede bulunmaktır. Ürünlerin birbirine benzediği bu teknoloji çağında güven duygusu oluşturmak müşterileri birebir tanımak, onlar için birebir üretim ve pazarlama faaliyetleri yapmak, müşterilere kendilerini özel hissettirmek ile mümkün olacaktır. O halde işletmeler bu farklılaşma işine ürün odaklı değil de müşteri odaklı yaklaşmalıdırlar. Buna ek olarak ilgili işletme rakiplerinden farklı olarak, daha hızlı ve kaliteli satış sonrası hizmetlerde bulunabilir. Tüketiciler tarafından düşük fiyatlı ürünlerin düşük kalitede olduğu yada kalitesiz olduğunu algılamaları göz önüne alındığında işletmelerin fiyat artışı ile güven duygusu sağlayabilecekleri sonucuna varılabilir.

Bundan sonra gerçekleştirilecek çalışmalarda marka değeri unsurlarından marka farkındalığı, marka sadakati veya marka çağrışımları alanlarında araştırmaların yapılması değişik enstrümanlar açısından hem tüketicilerin bakış açılarının ortaya konması hem de işletmelerin tutum ve davranışlarını belirlemeleri açısından önemli olacaktır.

KAYNAKÇA

- AAKER, David; **Managing Brand Equity**, Free Press, New York, 1991.
- AAKER, David; **Building Strong Brands** ,Free Press, New York 1996.
- CEMALCILAR, İlhan; **Pazarlama Kavramlar Kararlar**, İstanbul: Beta Yayınları, 1998.
- COP, Ruziye, BEKMEZCİ, Mustafa; **Marka ve Bilinirliği Yüksek Markalı Çamaşır Deterjanı Üzerine Bir Uygulama**, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, sayı 1, 2005.
- DOĞAN, Hatice; **Pazarlama Anlayışında Yeni Ürün Geliştirme ve Bolu İlinde Ekmek İle İlgili Bir Uygulama**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Şubat 2008.
- ERDİL, Sabri, UZUN Yeşim; **Marka Olmak**, 1. Baskı, Çağaloğlu, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş. 2009.
- EVANS, Joel R. ve BERMAN, Barry; **Marketing**, 5th Edition USA: MacMillan Publishing Company, 1992.
- FERRELL, C. , PRIDE, William M.; **Marketing: Concepts and Strategies**. Boston: Houghton Mifflin Company, 1991.
- FIRAT, Aytekin, ÜNLÜ, Esin; **İşletmelerde Yeni Ürün Geliştirme Stratejileri ve Hız-Maliyet-Performans İlişkisi** , Dünya Yayıncılık, Sayı:16 Yıl:2002-06.
- HANAN, Mack, KARP, Peter; **Customer Satisfaction: How To Maximize, Measure, And Market Your Company's "Ultimate Product** , Amacom, Third Edition , New York, 1989.
- İLHAN, Fulya; **Yeni Ürün Geliştirme Süreci ve Yeni Ürünün Pazara Sunulmasında Markanın Etkisi**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2006.
- KALAYCI, Şeref. (Ed.) **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, 4.Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd.Şti, 2009.
- KOTLER, Philip, ARMSTRONG, Gary; **Principles of Marketing**, Eight Edition, Prentice Hall, New York, 1999.
- NAKİP, Mahir, **Pazarlama Araştırmaları**, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2006.
- ODABAŞI, Yavuz, OYMAN, Mine; **Pazarlama İletişimi Yönetimi**, Eskişehir: Kapital Yayınları, 2002.
- SCHIFFMAN, L.G, KANUK L.L.; **Consumer Behavior**, New York, 6. Baskı, Prentice Hall, 1997.
- SOLOMON Michael R., STUART, Elnora W.; **Marketing: Real People, Real Choices**, Sixth Edition. New Jersey: Prentice Hall, 2002.

DEĞER TEMELLİ PAZARLAMADA MÜŞTERİ DEĞERİNE, FİRMA VE MÜŞTERİ BAKIŞ AÇISINDAN BOLU İLİNDE BİR UYGULAMA

Ruziye COP*

Ayşe YÜZÜAK**

ÖZET

Değişen rekabet koşulları, çevre, anlayış ve teknolojiyle birlikte pazarlama anlayışı da değişmiştir. Bu değişim sonucunda müşteri çok önemli bir hale gelmiştir. Müşteriyi anlamayan, duygularını önemsemeyen, farklılık sunamayan yani değer yaratamayan firmalar rekabette geri kalacaklardır. Rekabetten geri kalan firmalar ise zamanla yok olacaklardır. İşletme için önemli olan bu müşteri değeri anlayışı benimseyip, uygulama için yöntemler ortaya koyup, uygulamaların sürekliliği sağlanmalıdır. Firmalar müşteri isteklerini sürekli ve doğru kurulan ilişkiler ile yerine getirmelidir. Firmalar müşteriye değer yaratarak kar elde etmeyi ve büyümeyi amaçlar, müşteri ise, değer yaratan ürün ya da hizmetlere sahip olmayı amaçladığı için süreç çift taraflı gerçekleşir.

Bu çalışma ile günümüzde gittikçe daha önemli hale gelen müşteri değeri kavramı iki açıdan ele alınarak incelenmeye çalışılmıştır. Öncelikli olarak firmaların müşteri değerine nasıl yaklaştıkları araştırılmış, nitel araştırma yöntemleri kullanılarak şirketlerin müşteri değerine bakışları tespit edilmeye çalışılmıştır. Daha sonra hedef kitlesi olan cevaplayıcıların müşteri değerine bakış açıları ve demografik özelliklerine göre değişimleri nicel araştırma yöntemleriyle tespit edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre tüketicilerin müşteri değeri kavramının bilincinde oldukları ortaya çıkmıştır. İşletmelerin ise müşteriye büyük bir özen ve itina göstermelerine rağmen müşteri değeri kavramını tam olarak açıklayamadıkları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Müşteri Değeri, Değer Pazarlaması, Müşteri Sadakati, Müşteri Memnuniyeti, Müşteri Bağlılığı.

* Doç. Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme A.B.D. İşletme Bölümü

** Bilim Uzmanı

**VALUE-BASED MARKETING TO THE VALUE OF CUSTOMER,
COMPANY AND THE CUSTOMER VIEW FOR AN APPLICATION
BOLU PROVINCE**

ABSTRACT

Changing competitive conditions, environment and technology, understanding of marketing has changed. This changing mentality continues to develop by including consumer and industrial marketing concept in the sixties, profit social marketing concept in seventies, the concept of service marketing in the eighties, concept of relational marketing in nineties and value-oriented marketing concept of the last decade. In today's business environment, it has become mandatory to understand the needs and feelings of customer and how these changes affect them.

With this work, the concept of customer value, which becomes more and more important today, endeavored to be analyzed in two aspects. Firstly, it was tried to determine view of companies' on customer value by using qualitative research methods. Then perspectives of respondents on customer value and their changes according to demographic characteristics was tried to be determined by quantitative research methods.

Key Words: Customer Value, Value Marketing, Customer Loyalty, Customer Satisfaction, Customer Commitment

GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz yüzyıl modern pazarlama anlayışının benimsendiği bir yüzyıldır. Bu yüzyılda sunulan hangi mal yada hizmet olursa olsun müşteri odak noktası haline gelmiştir. Müşteri, artık mal yada hizmeti sunan taraf karşısında çok güçlü bir konumdadır. Müşteri birbirine benzeyen pek çok ürün kategorisinde seçim yapmaktadır. Bu seçim aşamasında öne çıkmak isteyen firmalar ise müşteriyi tanımak ve onların ihtiyaçlarını zevklerini bilmek zorundadır. Ancak bu şekilde davrandığında, mal yada hizmetini sunduğu tüketicinin müşterisi olmasını ve tekrar satın almasını sağlayacaktır.

Günümüz iş dünyasında ise firmalar için her geçen gün, müşterilerin isteklerini ve duygularını daha iyi anlamak ve yaşanan değişimlerin toplumlari, tüketicileri nasıl etkilediğini öğrenmek zorunlu hale gelmiştir. Yeni müşteri kazanmanın daha maliyetli bir kazanma yolu olması, müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati kavramlarının her geçen gün değer kazanması, yoğun rekabet ortamı, yeni teknolojik gelişmeler firmaları müşteri odaklı haline getirmişlerdir. Günümüz pazarlama anlayışında değer yönetimi ve değer odaklı pazarlama gibi kavramlar değerın iki yönünün olduğunun ve bu iki yönün de göz önünde bulundurulması gerekliliğinin üzerinde durmaktadırlar. Bunlardan ilki firmaların müşteri için değer yaratması iken, diğeri müşterinin firmalar için değer yaratması olarak ifade edilebilir.

1.DEĞER PAZARLAMASI, HİSSEDAR DEĞERİ VE MÜŞTERİ DEĞERİ

Klasik pazarlama anlayışının “ Ne üretirsem, onu satarım” düşüncesi, zamanla yerini “ Müşteri tatmini sağlamalıyım.” düşüncesine bırakmıştır. Müşteri tatminini sağlamak isteyen firmalar için müşteri ilişkilerine önem verme gerekliliği kaçınılmaz olmuştur. Müşteri ilişkilerine önem veren firma, müşteri ile kurulan her ilişkiyi müşteri ile kurulmakta olan ilişkiler bütünüünün bir parçası olarak görmekte ve hiçbir işlemi önemsiz kabul etmemektedir. Kurulacak olan iletişimin karşılıklı olması sonucunda ortaya çıkacak olan etkileşim uzun dönemli ve kaliteli bir ilişkiyi ortaya çıkaracaktır. Bu ilişkinin devamı için gereken müşterinin her zaman memnun kalması ve tatmin olmasıdır. Müşterinin memnun kalması için firmanın müşterinin ne istediği sorusunu en doğru biçimde anlaması gerekmektedir. Sonuç olarak firmaların müşteriyi bir varlık, bir yatırım gibi algılanması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu nedenledir ki günümüzde müşterinin algıladığı değer kavramı çok önemli bir kavram haline gelmiştir. Bu değişim çalışmanın ana çıkış noktasını oluşturmaktadır.

1.1 DEĞER PAZARLAMASI

1990'lı yıllardan itibaren Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere, batıda “sosyal pazarlama” ve “değer” konuları yavaş yavaş ivme kazanmaya başlamıştır (Tek, 2006, s.18). Davidow ve Malone (1992, s.11-22)'e göre; yöneticilerin üzerinde durmaları gereken temel nokta, işletmelerinin değer yarattığı ve değer yaratan ürünler pazarladığı konusunda müşterilerini ikna edebilmek olmalıdır. Pazarlama anlayışında meydana gelen bu değişim değer temelli pazarlamanın temelini oluşturmakta ve geleceğin pazarlama anlayışına yön verecek belirleyici unsur olarak göze çarpmaktadır.

Pazarlamada, değer yaratmada, geleneksel bir ürün ve ilişkisel müşteri sadakati hala geçerli bir kavram iken araştırmalar son birkaç yılda değişimleri ortaya koyarak hizmetin baskın mantığı sayesinde pazarlamada değer yeni bir bakış açısı kazanmıştır(C. P. Blocker, A. Barrios, 2015, s.266).

Artık değer temelli pazarlama kavramı, hissedarlara değer yaratımı süreci ile pazarlamayı bütünleştiren yeni bir yaklaşım olarak ortaya çıkmıştır. Üreticiler, müşterileri için onların fiziksel ve duygusal ihtiyaçlarını karşılayacak olağanüstü bir değer yaratmaya; tüketiciler ise firma için büyümeyi kısa, karlılığı uzun vadede artıran olağanüstü bir değer olmaya başlamışlardır. Bu anlatılanlardan ortaya çıkan sonuca göre, pazar koşulları gibi pazarlamanın koşulları da çok hızlı bir şekilde değişim gösterirken pazarlama yöntemleri de değişmektedir (Fisk, 2006, s.1).

1.2. HİSSEDAR DEĞERİ YAKLAŞIMI

Bir firmanın değeri, profesyonel yatırımcıların şirket yönetiminin değişen pazar çevresine hakim olma gücünün ne olduğuna yönelik değerlerini ölçer. Firmalar pazarda, süreklilikle ilgili stratejiler oluşturarak üstünlüklerini ortaya koyarken firmaların da değeri artar (Doyle, 2003, s.38). Değer temelli pazarlama üç temel unsura dayanır. Öncelikle değer temelli pazarlama, pazarlama amaçlarına yönelik inançlar bütünüdür. Birinci unsur pazarlamanın öncelikle hissedarların kazancının en fazla olacağı stratejiler geliştirmektir. İkincisi ise tutarlı stratejiler, pazarlama kararları ve ilkeler oluşturmaktır. Bunlar hissedara yaratılan değeri hesaplamak için strateji ile yaratılacak ve gelecek nakit girdilerinin temelini oluşturur. Son olarak değer temelli pazarlama, saydığımız karar ve ilkelerle uyumlu, dengeli bir strateji geliştirmeyi, seçmeyi ve ilerletmeyi sağlayacak bir süreçler bütünüdür. Sözü

edilen süreçler firmaların, finansal pazarlama ve organizasyonel değer amaçlarının yönetilmesiyle ilgilidir (Doyle, 2003, s.71).

1.3. MÜŞTERİ DEĞERİ YAKLAŞIMI

Değer temelli yönetim yaklaşımını destekleyen en önemli konulardan birisi “değer yaratan” müşteri ve ürünlerin doğru belirlenmesidir. Grönroos ve Annika Ravalld’a göre, değer sağlamanın başarılı yollarından bir tanesi de müşteri için ilişki kurma ve geliştirme maliyetini minimum yaparak, müşteri açısından maliyetleri azaltmaktır (Grönroos ve Ravalld, 1996, s.19).

Müşteri değeri kavram olarak geçmişten günümüze bir çok makaleye konu olmuştur. Araştırmacılar müşteri değeri kavramını kullanarak çeşitli bulgulara ulaşmışlardır. Bu bulgulardan bazıları; Buzzell ve Wiersema(1981) ve Capon, Farely ve Hoenig(1990), tarafından yapılan çalışmada toplam kalite yönetimi müşteri değeri ve algılanan değer bağlantısı incelenmiştir. Porter(1985)’in , Christopher ve Diğerleri(1991)’nin ve Treacy ve Wiersema(1995), sürdürülebilir rekabet avantajı için müşteri değerinin kabul edilebilir bir yol olduğunu belirtmişlerdir. McKenna(1991) , süreç verimliliği için de müşteri değerinin rekabet avantajı için kabul edilebilir bir araç olduğunu ortaya koymuşlardır. Ghemawat’ın (1986), Dickson(1992) ve Jacobson(1992) , yenilikler müşteri değeri ve algılanan değer arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Anderson ve Weitz(1989)’ın ve Gronroos(1990)’nın yaptığı çalışmada iletişim müşteri değeri arasında bağlantı olduğunu belirtmişlerdir.

Kohli ve Jaworski(1990)’nin, Day (1994)(a) ve Day(1994)(b)’nin ve Slater ve Narver(1995)’in, yaptıkları çalışmalarda, öğrenme ve müşteri değeri bilgisinin yaptıkları çalışmada, öğrenme ile müşteri değeri bilgilerin bilinmesiyle bağlantılı olduğunu ortaya çıkarmışlardır.

Boedecker , Morgan, ve Stoltman(1991) ve Lagace ve Diğerleri’(1991)de yaptıkları çalışmada etik hareketler ile başarılı alıcı/satıcı arasında ilişki bulmuşlardır.

Yine Gundlach ve Murphy(1993), Anderson ve Diğerleri(1994), Berry(1995), Woodruff ve Gardial(1996), , Goff ve Diğerleri(1997), Tax, Brown(1998)’de, Cannon ve Homburg, 2001, De Wulf ve Diğerleri öz kaynak/döviz, satış değeri, ilişki yatırım, tanıtım yatırımları gibi finansal değerler ile müşteri değeri ve algılanan değer arasındaki ilişkiyi ortaya koymuşlardır.

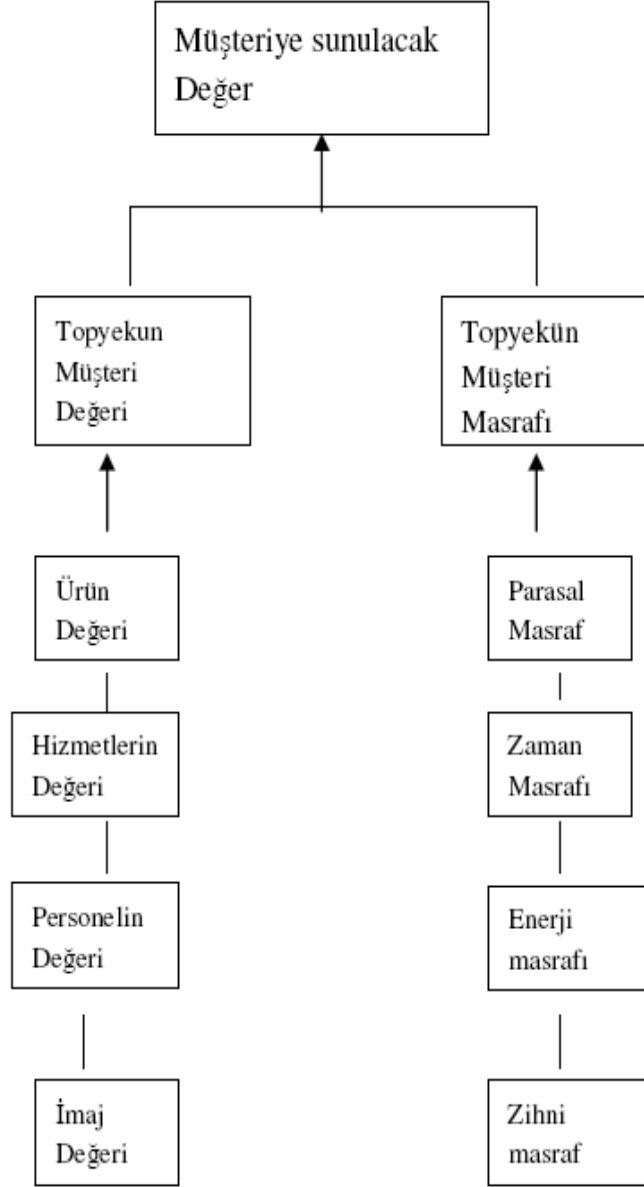
Doneyve Cannon(1997) ve Smith ve Barclay (1997), yetkinlik/uzmanlık ile müşteri değeri arasında ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Woodruff ve Gardial(1996), Starter ve Narver(2000), pazar yönelimi ile müşteri değeri bilgilerinin toplanması ve yayılması firma arasındaki ilişkiyi ortaya koymuşlardır.

Morgan ve Hunt(1994), fırsatçılığa karşı hoşgörülü tutum- paylaşılan değerler ile başarılı alıcı/satıcı ilişkisini araştırarak aralarındaki bağlantıyı ortaya çıkarmışlardır..

Değer önerisinin işletmenin en önemli organizasyon ilkesi olduğu iddiası (Webster, 2002) ve çok az sayıda işletmenin değer önerisi geliştirdiği, bildirdiği ve kullandığı gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, öncü ve örnek şirketlerin değer önerilerini nasıl formal olarak geliştirdiklerinin incelenmesi, araştırılması önemli bir uygulama alanını oluşturmaktadır(A.Payne, P.Frow 2014, s.215)

Müşteri için değer yaratma, müşterinin neyi istedikleri ve ürünü satın alıp kullandıktan sonra neyi elde ettikleri ile ilgili bir yaklaşımdır. Müşteriye değer yaratma müşterinin ödediği karşılığında, beklediğinden fazlasını elde ettiği zamandaki anlamı ve durumu ifade etmektedir. Aynı zamanda müşteri için değer yaratma, müşterinin bir üründen ne kazandığı ile ürünü elde ederken ne gibi ödünlerde bulunduğu arasındaki değiş tokuşu kapsamaktadır. Bir başka ifade ile değer yaratma, ek yararları, herhangi bir bedel ödetmeden müşterilere sunmaktır. Burada önem taşıyan nokta; beklenen, umut edilen, algılanan durumdur. Yaratılan değer, müşteri yönlü değilse, çok fazla bir anlam ifade etmemektedir(Odabaşı, 2000, s.48).



Şekil 1: Müşteriye Sunulan Değerlerin Belirleyicileri

Kaynak: Kotler, P. (2000) "Pazarlama Yönetimi", Millenium Baskı, Beta Yayınları, İstanbul. s.35 Çeviri: Nejat Muallimoğlu

3. ARAŞTIRMANIN ÖNEM VE AMACI

Küreselleşen ekonomi, artan rekabet koşulları, firmaları müşteriye değer verdiğini göstermeye zorlamaktadır. Artık firmaların mal yada hizmet olarak müşteriye sundukları değil, sunulanın “müşteriye sağladığı değer” pazarlamanın konusu haline gelmiştir. Eğer müşteriye sunulan değer yeterince tatmin ediciyse, firmalar tercih ediliyor. Oyunun kuralları hızla değişmektedir ve bu yeni kuralları benimsemeyen firmalar, oyun dışına itileceklerdir. Dolayısıyla müşteri değeri kavramının hem firmalar hem de müşteriler açısından incelenmesi ve arasındaki ilişkinin araştırılması hem akademisyenler hem de firmalar açısından önem taşımaktadır.

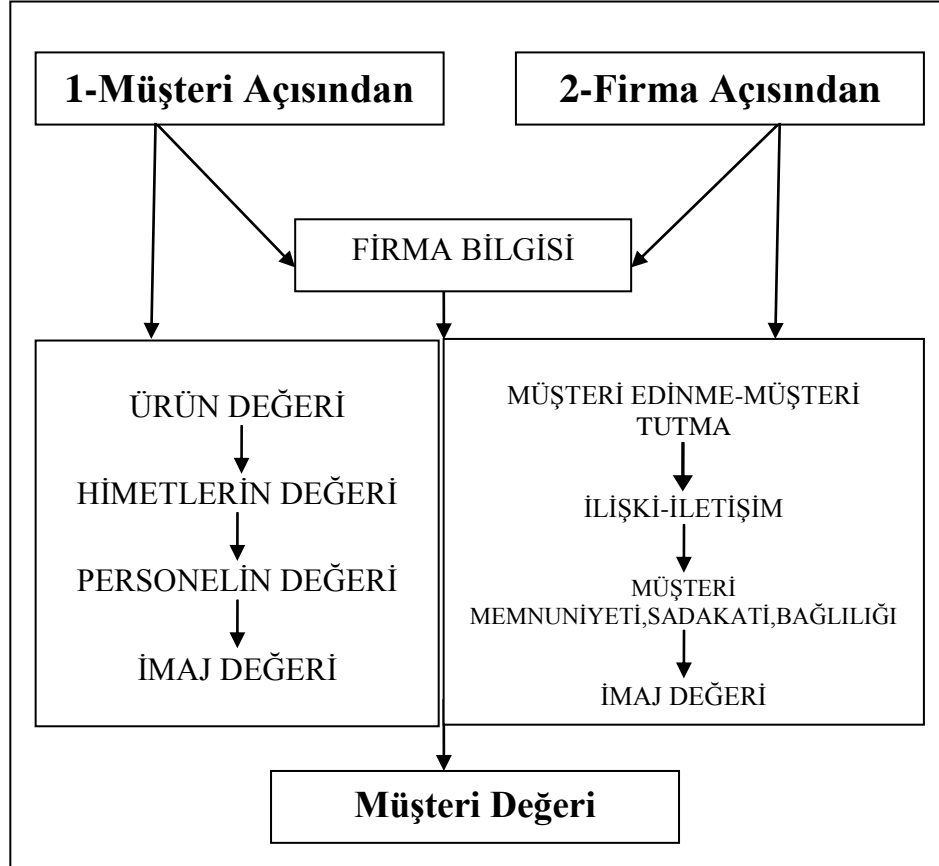
Araştırmanın amacı; müşteri değeri kavramının firma ve müşteri açısından ele alınarak, nasıl anlaşıldığının ortaya konmasıdır.

Araştırmanın Kapsamı, Sınırları: Müşteri değeri kavramı hem müşteri açısından hem de firmalar açısından ele alınarak, nasıl anlaşıldığını ortaya koymayı amaçlayan bu çalışmada nitel ve nicel analiz yöntemleri kullanılmıştır. Uygulama nitel ve nicel araştırmalardan oluşmaktadır ve Bolu ilinde yapılmıştır.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın yöntemi iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ise nitel analiz yöntemlerinden yapısal olmayan görüşme yöntemleri kullanılmıştır. Bu çalışmada beş firma incelenmiştir. Bu firmalar Bolu ilinde faaliyet gösteren, farklı sektörde olan firmalardır. İkinci bölümde ise nicel analiz yöntemi kullanılarak anket formu hazırlanmış ve Bolu ilinde yaşayan 400 kişiye uygulanmıştır. Anket sorularının geliştirilmesinde, Zeithaml (1996)'ın , Eggert ve Ulaga (2002)'nin, Oliver (1980)'nin, McDougall ve Levesque (2000)'nin geliştirmiş oldukları beşli likert ölçeklerinden yararlanılmıştır. Çalışma Bolu il merkezinde yaşayan kişiler üzerinden gerçekleştirilmiştir. 400 Anket formu değerlendirilmeye uygun bulunmuştur. Çıkan sonuçlar SPSS 18.0 programı ile analiz edilmiştir.

5. ARAŞTIRMANIN MODELİ:



6. ARAŞTIRMA BULGULARI :

6.1. Birinci Araştırma Bulguları:

Temalar: Temalara ulaşılması sürecinin öncesinde, elde edilen veriler düzenlenmiş ve sınıflandırılmıştır. Görüşme notları, saha notları, ve diğer kaynaklar sonucunda temalara ulaşılmıştır. Temalar altı kategori altında toplanmıştır. Oluşturulan temaların yorumlanması ile ulaşılan sonuçlar ayrıntılı olarak ele alınmış ve nitel araştırma böylelikle oluşturulmuştur.

1. Tema: Firmayı Tanıma

Beş firma ile yapılan gözlem, görüşme ve fiziksel incelemenin sonucunda “Firmayı Tanıma” teması ilk olarak oluşmuştur. Çünkü firma hakkında bilgiye birinci ağızdan ulaşmak ve görüşme için bir çerçeve oluşturmak için firmalar hakkında muhataplara sorular yöneltilmiş ve firmalarla ilgili araştırma yapılmıştır.

Firmaları tanımak amacıyla oluşturulan tema için yöneltilen sorular şu başlıklar altında toplanabilir;

- Kuruluş,
- Misyonu ve vizyonu,
- Geçmiş yıllardaki büyüme ve ilerlemeleri,
- Rakipler,
- Gelecek planları,
- Kurulan bölgedeki halkın firmayı tanınması ve tercih önceliği.

2. Tema: Müşteri Edinme, Müşteri Tutma

Firmaların müşteri edinme, müşteri tutma başlığında oluşturulan tema için yöneltilen sorular şu başlıklar altında toplanabilir;

- Yeni-eski müşteri
- Müşteri kaybı
- Müşteriye davranış
- Büyüme

3. Tema: İlişki – İletişim

Firmaların müşteri ile iletişimi-ilişkisi başlığında oluşturulan tema için yöneltilen sorular şu başlıklar altında toplanabilir;

- İletişim Türleri
- Müşteri İlişkileri
- Sürekli Müşteri Uygulamaları

Günümüz şartlarında, müşteri sadakatiyle sonuçlanacak müşteri ilişkileri, şirketlerin en önemli rekabet aracı durumundadır. Bu nedenle firma yetkililerine müşteri ilişkileriyle ilgili sorular yöneltilmiştir.

4. Tema: Müşteri Memnuniyeti, Müşteri Sadakati, Müşteri Bağlılığı:

Firmaların müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati ve müşteri bağlılığı başlığında oluşturulan tema için yöneltilen sorular şu başlıklar altında toplanabilir;

- Müşteri Memnuniyeti
- Müşteri Sadakati
- Müşteri bağlılığı

Müşterilerin düzenli olarak ziyareti müşteri değerini artırır ve müşterilerin bağımlı müşteriler haline gelmesini sağlar. Özellikle de yaşanan sorunlar giderildiğinde, müşterinin doyumu artacağından paralel olarak memnuniyeti de artar. Aksi halde memnuniyet düzeyi, dolayısıyla bağımlılığı ve sadakati de azalacaktır.

5. Tema: Güven ve Müşteri Şikayeti:

Firma açısından müşteri güveni, müşteri şikayeti başlığında oluşturulan tema için yöneltilen sorular şu başlıklar altında toplanabilir;

- Müşteri Güveni
- Müşteri Şikayeti

Şikayetleri ele alış şekillerini başlık altında sıralamak gerekirse bunlar;

- Anketler, formlar,
- Dilek ve şikayet kutuları,
- Danışma hatları,
- Ürün değiştirme,
- Garanti süreleri,
- Yetkili servisler,
- İnternet ortamında çeşitli uygulamalar,

şeklinde özetlenebilir.

Firmalar güven unsurunu güçlendiren bazı etmenlerden faydalanmaktadır. Firmalar güven ile ilgili sorulara hemen hemen aynı pencereden bakarak birbirine yakın cevaplar vermişlerdir.

Bu cevapları bir başlık altında toplamak gerekirse;

- İyi bir servis ağına sahibiz,
- Sözümüzün arkasında duruyoruz ve markaya sahip çıkıyoruz,
- Kaliteli ürünler üretiyoruz,
- Toplumdaki değişimleri takip ediyoruz,
- Çevreye duyarlıyız,
- Satışı yapmakla işimizin bittiğini düşünmüyoruz,

şeklinde özetlenebilir.

6. Tema: Müşteri Değeri:

Araştırma yapılan firmalarda müşteri değeri ile ilgili sorulara genellikle geçiştirici cevaplar verdikleri görülmüştür. Müşteri değeri kavramıyla ilgili bilgi firmaların büyüklükleriyle doğru orantılı olarak artmaktadır. Araştırma yapılan firmalardan en büyük sermayeye sahip olan firma müşteri değeri ile ilgili profesyonel çalışmalar yapmaktadır. Ayrıca çıkan bir diğer durum da

müşteri memnuniyeti kavramının müşteri değeri ile karıştırılıyor olmasıdır. Araştırma yapılan firmalardan birinde firma yetkilisi “Şirket değerini müşteri değeri oluşturur mu?” sorusuna; “Firmamızın her geçen gün yükselen bir grafikte tercih edilmesi tamamen müşteri memnuniyeti ve mutluluğuyla mümkündür.” şeklinde cevap vermiştir.

5.2 İkinci Araştırma Bulguları

Tablo 1: Tüketicilerin Demografik Özelliklerinin Dağılımı

Cinsiyet					Medeni Durum				
	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Kadın	210	52,5	52,5	52,5	Erlı	223	55,8	55,8	55,8
Erkek	190	47,5	47,5	100,0	Bekar	177	44,3	44,3	100,0
Toplam	400	100,0	100,0		Toplam	400	100,0	100,0	
Eğitim Düzeyi									
	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde					
İlköğretim	61	15,3	15,3	15,3					
Lise	128	32,0	32,0	47,3					
Ünivers	76	19,0	19,0	66,3					
Lisans	110	27,5	27,5	93,8					
Yüksek Lisans/Doktora	25	6,3	6,3	100,0					
Toplam	400	100,0	100,0						
Yaş Özellikleri									
	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde					
25 Yaş ve altı	79	19,8	19,8	19,8					
26-35	144	36,0	36,0	55,8					
36-45	85	21,3	21,3	77,0					
46-55	56	14,0	14,0	91,0					
56 Yaş ve üzeri	36	9,0	9,0	100,0					
Toplam	400	100,0	100,0						

Tablo 2: Ankete Katılanların Müşteri Değeri İle İlgili Bilgileri

"Müşteri Değeri" Bilgisi				
	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Yukarıdaki kavram hakkında bilgi sahibiyim.	174	43,5	43,5	43,5
Bu kavramı duydum fakat tam olarak ne ifade ediyor bilmiyorum.	141	35,3	35,3	78,8
Hayır. Hiçbir bilgim yok.	85	21,3	21,3	100,0
Toplam	400	100,0	100,0	

Tablo 2’de anket formumuzda 6. soru olarak yer alan “müşteri değeri” kavramı ile ilgili bilgi düzeyi sorusu sorulmuştur. Soruya 400 katılımcının verdiği cevaplar incelendiğinde kalımcıların %43,5’inin kavram hakkında bilgi sahibi oldukları görülmüştür. %35,3’ü ise kavramı daha önce duyduklarını fakat tam olarak ne ifade ettiğini bilmediklerini belirtmişlerdir. Kavram hakkında hiçbir bilgisi olmayanların oranı ise %21,3 olarak ölçülmüştür.

Tablo 3: Firmaların Müşteriler Tarafından Bilinirliklerine Göre Dağılımı

Firma Bilinirliği	1.DERECE	%	2.DERECE	%	3.DERECE	%
ARÇELİK	288	72	80	20	16	4
FİLİZ MAKARNA - BARİLLA	47	11,75	204	51	81	20,25
BOLCA HİNDİ	18	4,5	74	18,5	129	32,25
GENTAŞ	19	4,75	30	7,5	85	21,25
ÖZEL HASTANE	28	7	12	3	89	22,25
TOPLAM	400	100	400	100	400	100

Tablo 3'e göre; Bolu ilinde firma bilinirliği en yüksek düzeyde olan firmanın Arçelik, ikincinin Filiz Makarna, üçüncünün de Bolca Hindidir.

Tablo 4: Ürün Yada Hizmetleri Satın Alma Durumuna Göre Dağılım

Ürün yada Hizmeti Satın Alma Durumu				
	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evet	350	87,5	87,5	87,5
Hayır	36	9,0	9,0	96,5
Fikrim Yok	14	3,5	3,5	100,0
Toplam	400	100,0	100,0	

Tablo 4’de Bolu ilinde yaşayan 400 katılımcıya bir önceki soruda yer alan firmaların ürün yada hizmetlerini satın alıp almadıkları sorulmuştur. Katılımcıların büyük çoğunluğu adı geçen firmaların ürün yada hizmetini aldıklarını belirtmişlerdir

Tablo 5: Ürün Yada Hizmetleri Satın Alma Önceliklerine Göre Dağılım

Satın Alma Önceliği	1.DEREC E	%	2.DEREC E	%	3.DEREC E	%
KALİTE	244	61	69	17,25	43	10,75
MARKA	39	9,75	156	39	73	18,25
ÖDEME KOLAYLIĞI	14	3,5	62	15,5	83	20,75
SATIŞ SONRASI HİZMET	11	2,75	24	6	87	21,75
FİYAT	92	23	89	22,25	114	28,5
TOPLAM	400	100	400	100	400	100

Tablo 5’e göre, Bolu ilinde yaşayanların, Ürün yada hizmet satın alırken en çok dikkat edilen özelliklerin sırasıyla; kalite, marka ve fiyat olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Satılan Ürün Yada Hizmetin Değer Göstergesi Olup Olmama Dağılımı

Ürün Yada Hizmet Değer Göstergesi midir?				
	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evet	311	77,8	77,8	77,8
Hayır	72	18,0	18,0	95,8
Fikrim Yok	17	4,3	4,3	100,0
Toplam	400	100,0	100,0	

Tablo 6’da size satılan ürün size verilen değer göstergesi midir? Sorusuna katılımcıların verdiği cevaplar incelenmiş ve 400 katılımcının %77,8’i evet cevabını verdiği görülmüştür.

Faktör Analizi:

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Ölçümü		,819
Bartlett Testi	Tahmini Ki Kare	2156,278
	Serbestlik derecesi	253
	Anlamlılık(p)	,000

Tablo 7: Faktör Analiz Sonuçları

FAKTÖRLER	FAKTÖR YÜKLERİ					
	1	2	3	4	5	6
1. FAKTÖR: PERSONEL DEĞERİ						
Firmadan aldığım ürün yada hizmetten memnunum.	,511					
Firmadaki personelin güven vermesi satın alma davranışımı etkiler.	,754					
Bu firmayı etrafıma tavsiye edecek kadar değerli bulurum.	,639					
Firmanın değer verildiğini hissedersen, ürün yada hizmeti tavsiye de ederim.	,729					
Firmadaki ilgi bana verilen değer göstergesidir.	,591					
2. FAKTÖR: FİRMAYI TANIMA						
Bu firmayı tanırım.		,745				
Firmanın ürünleri ya da hizmetleri hakkında bilgi sahibiyim.		,744				
Firma bu bölgede bulunduğu için öncelikli olarak satın alırım.		,636				

Firmanın ürünleri ya da hizmetlerini tavsiye ederim.		,557				
3. FAKTÖR: MÜŞTERİ DEĞERİ						
Marka bilinirliği satın alma davranışımı etkiler.			,478			
Firmadan tekrar alışveriş yapmayı düşünüyorum.			,715			
Firmanın sadık bir tüketicisiyim.			,743			
Firmanın, satış sonrası hizmetlerini yeterli buluyorum.			,784			
4. FAKTÖR: İMAJ DEĞERİ						
Değeri ürün yada hizmete bakarak anlarım.				,657		
Firmanın satış sonrası hizmetinden memnun kaldığımda, bana değer verildiğini düşünürüm.				,581		
Firmanın imajı satın alma kararımda etkilidir.				,764		
Firma yaşadığım ilde olduğu için şikayetlerimin daha çabuk çözüme ulaşacağına inanıyorum.				,530		
5. FAKTÖR: ÜRÜN DEĞERİ						
Firmanın yeni ürün ya da hizmetleri dikkatimi çeker.					,536	
Firma şikayetimi çözdüğünde, güvenim artar.					,526	
Şikayetlerim çözülmediğinde, firma ile alışverişimi sürdürmem.					,685	
Bu firmanın ürünleri yada hizmetleri benim için değerlidir.					,653	
6. FAKTÖR: HİZMET DEĞERİ						
Firmanın reklamının olması satın						,789

alma kararında etkilidir.						
Satış elamanın ilgisi satın alma kararında etkilidir.						,863

Not: Ankette bulunan soru başlığında Bolu ilinde faaliyet gösteren beş firma belirtilmiş ve İlk akla gelen firmaya göre cevap verilmesi istenmiştir.

Faktör yükleri 0,40'in altında olan sorular değerlendirmeden çıkarıldıktan sonra yapılan faktör analizi sonuçlar Tablo 7'de gösterilmiştir. Faktörler 6 başlık altında toplanmıştır. Analiz sonucunda çıkan faktörleri başlıklarıyla ve faktör yükleriyle görebilirsiniz.

1. Faktör: Personel Değeri: Günümüz iş dünyasında rekabette üstünlük sağlamak için, müşteri değeriyle çalışan değerinin uyum içinde olması gereklidir. Çalışan değerini göz ardı etmeyen firmalar, hem sattığı ürün ve hizmetten memnun edecek, güven verecek hem de firmayı tavsiye edecek müşteriler yaratacaktır. Bu nedenle bu faktör, müşterilerin aldıkları ürün ve hizmetten memnuniyet derecesi, personelin güven vermesiyle satın alma derecesi, tavsiye etme derecesi ve gösterilen ilgiyle değer hissedip hissetmeme derecesiyle ilgilidir.

2. Faktör: Firmayı Tanıma: Bu faktör, müşterilerin soru başlığında yer alan Bolu ilinde faaliyet gösteren ve ilk akla gelen firmaya göre firmayı tanıma, ürün yada hizmetleri ile ilgili bilgi sahibi olma, buldukları ilde olduğu için önceliği ve firmaların ürün yada hizmetlerini tavsiye etme dereceleriyle ilgilidir.

3. Faktör: Müşteri Değeri: Günümüzde artık ürün yada hizmet olarak müşteriye sunulanlar yetmemektedir. Eğer müşteriye sunulan değer yeterince tatmin ediciyse, firmalar tercih ediliyor ve markalar biliniyor. Değeri hisseden müşteri firmaya sadık kalıyor ve alışverişini tekrarlıyor. Ayrıca satış sonrası hizmetlerini yeterli bulan müşterilerin algıladıkları değer de artmaktadır. Bu nedenle bu faktör, marka bilinirliği ile satın alma davranışı derecesiyle, firmadan tekrar alışveriş yapma derecesiyle, sadık tüketici olup olmama derecesiyle ve firmanın satış sonrası hizmetlerini yeterli bulup bulmama derecesiyle ilgilidir.

4. Faktör: İmaj Değeri: İmaj değeri artık pazarlamanın konusu olmaktan çıkmış, firmaların faaliyetlerini sürdürebilmeleri ve başarıları için bir gereklilik haline gelmiştir. Kurumsal imaj müşterilerin satın alma kararlarında etkilidir. Günümüzde müşteriler ürün yada hizmetleri kurumsal imaja göre değerlendirebilmektedirler. Satış sonrası hizmet kurumsal imajı etkilen unsurlardan biridir. Bu nedenle bu faktör, müşterilerin ürün yada hizmete bakarak algıladıkları değer, marka imajına göre satın alıp almama, şikayetleri giderildiğinde algıladıkları değer ve firmanın buldukları şehirde olmasının şikayetlerinin çözüleceğine ulaşacağı inanın dereceleriyle ilgidir.

5. Faktör: Ürün Değeri: İşletmeler, ürünlerinin/hizmetlerinin tüketicilere sundukları yararları geliştirerek, mevcut müşterileri ellerinde tutmaya ve yeni müşteriler kazanmayı hedeflemektedirler. Ayrıca müşteri şikayetleri de ürün değeri açısından önemlidir. Bu nedenle bu faktör, firmaların yeni ürünlerin/hizmetlerin dikkat çekip çekmeme derecesi, mevcut ürünlerin/hizmetlerin değerli görülüp görülme derecesi, ürün yada hizmetlerle ilgili şikayetlerin güven arttırmayla ilgili derecesi ve ürün/hizmet ile ilgili şikayetlerin giderilmediğinde firmayla ilişki derecesiyle ilgilidir.

6. Faktör: Hizmet Değeri: Müşteriler kaybettiğinin karşılığında değer kazanmak isteğinde oldukları için, müşterinin gelecekteki olumlu davranışları üzerinde de algıladığı hizmet değerinin payı oldukça büyüktür. Bu nedenle bu faktör firmanın reklamının olup olmama derecesiyle ve satış elemanlarının ilgisinin satın alma kararında etkili olup olmama derecesiyle ilgilidir.

Varyans Analizleri

Tablo 8: Faktörler Ve Demografik Özellikler Arasındaki ANOVA Analiz Sonuçları

FAKTÖR	SORU	ANOVA	
		F DEĞERİ	P DEĞERİ
PERSONEL DEĞERİ	CİNSİYET	,001	,974
	MEDENİ DURUM	3,878**	,049
	YAŞ	3,505*	0,008
	EĞİTİM DURUMU	1,439	,220
	AYLIK GELİR	1,948	,086
ÜRÜN DEĞERİ	CİNSİYET	,645	,423
	MEDENİ DURUM	,503	,479
	YAŞ	,122	,975
	EĞİTİM DURUMU	2,373*	,050
	AYLIK GELİR	1,755	,121
HİZMET DEĞERİ	CİNSİYET	,095	,758
	MEDENİ DURUM	1,917	,167
	YAŞ	1,985	,096
	EĞİTİM DURUMU	2,008	,093
	AYLIK GELİR	3,755*	,002

*%5 hata düzeyinde anlamlı

** Grup sayısı yetersiz olduğundan POST HOC testi uygulanamamıştır.

Tablo 8'deki t-testi sonuçlarına Personel Değeri faktörüne verilen önem, medeni durum ve yaş değişkenleriyle anlamlı farklılık içermektedir.

Varyans analizi sonuçlarına göre ürün Değeri faktörüne verilen önem eğitim durumu değişkenleriyle anlamlı farklılık içermektedir. Hizmet Değeri faktörüne verilen önem ise aylık gelir ile değişkeniyle anlamlı farklılıklar içermektedir.

SONUÇLAR

- Yapılan nitel ve nicel araştırma sonuçlarına göre firmalara ve müşterilere firmayı tanıma hakkında sorular yöneltilmiştir. Çünkü firmayı tanımayan müşteri firmanın ürünleri yada hizmetleri hakkında müşteri değeriyle ilgili bir algısı olmayacaktır. Bu nedenle müşterilerin firma hakkında bilgileri önemlidir. Nicel araştırmada cevaplayıcıların firma hakkında bilgi sahibi olduklarını belirtmişlerdir.

- Aynı şekilde firmalar ile yapılan nitel araştırmada içinde firma bilgisi teması oluşturulmuştur. Her firma hakkında bilgi alınmıştır. Firmaların hepsinin kendilerini tanıtmaya ile vizyonu ve misyonu olduğu görülmüştür. Firma kendini misyonuyla, vizyonuyla ne kadar iyi ifade ederse bilinirliği o derece artacaktır.

- Bir diğer tema başlığı altında incelenen müşteri edinme ve tutma davranışı firmadan firmaya farklılık göstermektedir. Firmalar yeni müşteriyi elde etmeyi de, eskini elde tutmayı da istiyorlar. Fakat “ Birini seçecek olsanız eski müşterileri mi? Yeni müşterileri mi? seçerdiniz ” sorusuna hepsinin ilk tercihi eski ve karlı müşteriden yana olmuştur. Firmalar eski müşteriler sayesinde müşteri değerini daha da yükselten işlemlerden, ağızdan ağza iletişimden yararlanmaktadır.

- Yeni müşteriler ise gelecek vadeden müşteriler olup firmalar tarafından önemsenmesi gereken bir diğer guruptur. Yeni müşterilerle kurulan sıcak ilişkinin devamlılığı halinde yeni ve karlı müşteri zamanla eski ve karlı müşteriye dönüşecektir.

- Bir başka tema başlığı altında firmanın müşteri yönetimi sürecinde müşterileriyle kurduğu iletişim ve ilişkilerin kalitesi üzerinde durulmuştur. Firma ve müşteri açısından ilişkinin ve iletişimin sürekli olması tek başına yeterli değildir. İletişim ve ilişki sonuç odaklı olmalıdır.

- Müşteri memnuniyeti ölçülebilir olmalıdır. Firmadan firmaya müşteri memnuniyeti ölçümü değişmektedir. Zaman zaman uygulanan anketlerle genellikle ölçüm yapılmaktadır. Firma yöneticileri farklı zamanlarda müşteri memnuniyeti anketleri düzenlediklerini belirtmektedir. Firmalarda müşteri memnuniyetiyle ilgili yapılan çalışmalar bu nedenle sınırlı kalmaktadır. Sermaye oranları büyük olan Arçelik gibi firmalar müşteri memnuniyetine daha fazla önem verici çalışmalar yapmaktadır. Bu doğrultuda büyük ölçekli firmalar daha profesyonel olarak bu konuya yaklaşırken, küçük ölçekli firmalar kendi bünyelerinde amatörce araştırma yapmaktadır. Ancak şunu belirtmek gerekir ki; müşteri memnuniyetiyle ilgili firmaların yaptıkları ölçüm şekilleri

firmadan firmaya değişse de memnuniyetiyle ilgili ölçüm yaptıkları söylenebilir. Nicel araştırma cevaplayıcıları ilk akıllarına gelen firmanın ürün yada hizmetlerinden memnuniyet duymaktadırlar. Araştırma bulguları göstermektedir ki; müşteri sadakati yaratarak rekabet üstünlüğü yaratmak ve pazar payını korumak ve genişletmek isteyen firmaların müşteriye daha fazla değer sunmaları ve müşteri ihtiyaç ve beklentilerine en üst düzeyde karşılık vermeleri gerekmektedir.

- Bağlılık amacıyla müşteriye sunulan ürün yada hizmetin müşteri tarafından bir değer olarak algılanmasının önemini kavrayan firmalar müşteriye kendisine değer verildiğinin de hissettirmeyi amaçlamaktadır. Bunun sonucunda marka bağımlılığı ile birlikte firmaya da bir kurum olarak bağımlılık oluşturmak mümkün olacaktır. Nitel araştırma yapılan firmalar az yada çok bağlılık bilincine ulaşmıştır. Özellikle bayi ağıyla çalışan firmaların bayram tebrikleri, özel gün buluşmaları bağlılıkla ilgili çalışmalarında daha verimli sonuçlar elde ettiğini söyleyebiliriz. Nicel araştırma cevaplayıcılardan firmadan tekrar alışveriş yapmayı düşünenlerin çoğunluktadır. Bu sonuca göre ilk akla gelen üç firmanın müşterisinin bağımlı olduğunu söylenebilir.

- Firmalar hangi sektörde bulunursa bulunsun, hangi büyüklükte olursa olsun, müşteri sadakati yaratmak büyük önem arz eder. Nitel araştırmaya konu olan firmalar sadakat yaratmanın yolunun kaliteli ürün yada hizmet sunmaktan geçtiğine inanmaktadır. Oysa müşteri sadakati kavramı daha geniş bir kavramdır. Müşteri memnuniyetiyle, tatminiyle, değeriyle, ilişkisiyle bire bir ilişkilidir. Nicel araştırma da ise cevaplayıcılardan firmanın sadık bir tüketicisiyim diyenler azımsanmayacak kadar yüksektir. Bu sonuca göre ilk akla gelen üç firmanın müşterisinin sadık müşteriler olduğu söylenebilir.

- Nitel araştırmadan elde edilen bilgilerde müşteri şikayetlerine müşteri kadar önem vermedikleri görülmektedir. Firmaların müşteri şikayetlerini göz ardı etmeleri firmalarının geleceği açısından olumlu sonuçlar doğurmayacaktır. Nicel araştırmada ise müşteri şikayetleri ile ilgili cevaplayıcılar şikayetlerinin çözülmediğinde, firma ile alışverişimi sürdürmeyeceklerini belirtmişlerdir.

- Nitel araştırma yapılan firmalarda görüşülen firma yetkilileri müşteri değeri ile ilgili sorulara sorulmuştur. Müşteri değeri kavramını açıklamayla ilgili bilgi, sermayesi büyük firmaların cevaplarında çok olduğu görülmüştür. Araştırma yapılan firmalardan en büyük sermayeye sahip olan firma müşteri değeri ile ilgili profesyonel çalışmalar yaptıklarını belirtmiştir. Firmaların müşteri memnuniyeti kavramının müşteri değeri ile karıştırılıyor olması da bir başka sonuçtur. Nicel araştırma cevaplayıcıları ise ilk akla gelen firmaya göre cevapladıklarında, düşündükleri firmayı değerli bulmaktadırlar.

- Araştırmaya katılan cevaplayıcıların müşteri değeri kavramı ile ilgili bilgisi olduğu söylenebilir.

- Nicel çalışma firmaların bilinirlik seviyelerini belirlemek amacıyla, cevaplayıcılardan, önem derecesi sorusu olarak ilk akıllarına gelen firma isimlerini sıralandırmaları istenmiştir. Likert ölçekli sorularda ise cevaplayıcılardan anket sorularının başlığında akıllarına gelen ilk firmaya göre soruları cevaplandırmaları istenmiştir. Bu sonuç da bize göstermektedir ki; marka bilinirliğinin müşteri değer algısında önemi büyüktür.

- Cevaplayıcılara araştırma için seçilen firmaların ürün yada hizmetlerini satın alıp almadıkları sorulmuştur. Cevaplayıcılar adı geçen firmaların ürün yada hizmetini aldıklarını belirtmişlerdir. Bu sonuca göre katılımcıların büyük çoğunluğunun işletmenin ürün yada hizmetlerini kullandığını söyleyebiliriz.

- Nicel araştırmada ürün yada hizmetleri alırken neye dikkat ettikleri sorulmuş, ürün yada hizmet satın alırken en çok dikkat edilen özellikler sırasıyla; kalite, marka ve fiyat olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani katılımcılar bir ürün yada hizmet alırken ilk önce kalitesine bakmaktadırlar. Zaten bugünün müşterisi aldığı ürünü uzun süre kullanabilmeyi istemektedir. Yada aldığı hizmetin kalitesini her şeyden öncelikli tutmaktadır. Müşteri kaliteden sonra ikinci olarak markaya bakmaktadır. Bu durum da bize güçlü markalar yaratmanın satın alma üzerinde etkisinin büyük olduğunu göstermektedir. Üçüncü olarak ise cevaplayıcılar fiyat seçeneğini seçmişlerdir. Buradan da kaliteli ve markalı ürünü uygun fiyat ile almayı istedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

- Cevaplayıcılara satılan ürünün değer göstergesi olup olmadığı sorulmuştur. Elde edilen sonuçlara göre ürün bir değer göstergesidir

- T-testi sonuçlarına Personel Değeri faktörüne verilen önem, medeni durum ve yaş değişkenleriyle anlamlı farklılık içermektedir. Varyans analizi sonuçlarına göre ürün Değeri faktörüne verilen önem eğitim durumu değişkenleriyle anlamlı farklılık içermektedir. Hizmet Değeri faktörüne verilen önem ise aylık gelir ile değişkeniyle anlamlı farklılıklar içermektedir. 56 yaş ve üzeri grubundaki müşterilerin beklentileri diğer yaş gruplarına göre daha yüksektir. Böylece yaş grubu arttıkça personel değeri faktörüne verilen önem artmaktadır.

- Ürün değeri faktörü ile eğitim durumu arasında farklılık söz konusudur. Üniversite mezunlarının önlisans mezunlarına göre ürün değeri faktörüne daha fazla önem verdikleri görülmektedir. Aynı şekilde Yüksek lisans/doktora mezunu müşterilerin de lisans mezunu müşterilere göre ürün değeri faktörüne daha fazla önem vermektedirler. eğitim seviyesinin artmasıyla ürün değeri beklentileri de artmaktadır.

- Aylık gelir durumu müşteri grubu arasında hizmet değeri faktörü açısından anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Aylık geliri 2.001-2.500 (TL) olan müşteriler, aylık geliri 501-1.000 (TL) olan müşterilere göre hizmet değeri faktörüne daha fazla önem vermektedirler. aylık gelir arttıkça hizmet değerine verilen önemin de arttığı görülmektedir.

ÖNERİLER:

Firmaların müşteri değeri kavramıyla ilgili sorulara verdikleri ayrıntısız cevaplar müşteri değeri kavramıyla ilgili bilgilerinin az olduğu göstermektedir. Fakat firmaların müşterileri olan cevaplayıcılar cevap verirken düşündükleri firmaların müşteri değerini sağladıklarını düşünmektedir. Bu bize firmaların müşteri değeri kavramı hakkında bilgilerinin az olmasına rağmen müşteri değerini oluşturan, müşteri sadakati, müşteri bağlılığı, müşteri memnuniyeti, güvenilirlik, ilişki-iletişim ve imaj çalışmalarını önemsediklerini ve uyguladıklarını göstermektedir.

- Müşteriyi firma için değerli kılmayı düşünen ve aynı zamanda müşteri değeri yaratmak isteyen firmalar iletişim ve ilişki kalitesinden taviz vermemelidirler.

- Satış sonrası hizmetler, tüketicilerin satın alma kararını en çok etkileyen faktörlerden biri olmaktadır. Bu yüzden firmalar, hem satışlarını, hem de müşterilerin firmalarına olan bağlılıklarını arttırmak için satış sonrası hizmetlerinin kalitesini yükseltmelidirler.

- Firmalar, müşterilerini yakından tanıyarak onların yaşam biçimlerine uygun bir şekilde, kaliteli olan ürünü, ihtiyaçları olan zamanda ve onlar için en uygun ödeme koşullarında müşterilerine sunmalıdırlar.

- Firmaların, kendi firmalarından sürekli mal ya da hizmet satın almalarını sağlayacak sadık müşteriler yaratmaları gerekmektedir. Böylelikle, firmalar müşteri sadakatini yaratarak, rakiplerine karşı üstünlük sağlayacaklar ve uzun dönemli başarılar elde edeceklerdir.

- İşletme bağlılığını sağlamak için tek başına marka gücü yeterli değildir. Marka gücünün yanı sıra müşteri odaklı girişimde de bulunulmalıdır.
- Müşteri şikayeti firmaların ciddiye almaları gereken bir konudur. Şikâyete konu olan hizmetlerin ve malların tespit edilmesi ve hizmet iyileştirilmelerine hız verilmesi ile müşteri kaybının önlenmesi gereklidir.
- Müşterilere yüksek seviyede ürün ve hizmet sunmak önemli, ama bunun bir adım ötesine, yani müşteri memnuniyeti sağlanmazsa, harcanılan çaba firmalara katkı sağlamayacağı gibi zarar da getirebilir. Bu nedenle müşteri memnuniyetini sağlamak günümüz firmaları için zorunluluktur.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde birçok firma geleneksel pazarlama anlayışından müşteri odaklı pazarla anlayışına geçememiştir. Bu nedenle bu firmalar müşteri odaklılığın henüz bir zorunluluk olmadığına inanmaktadır. Ancak firmalar müşteri odaklı anlayışla çalışıp, müşteri değerini arttırabilmek adına firmalarını yönetmedirler.

Daha sonra araştırma yapacak kişilere ve kurumlara öneriler ise; farklı illerde ve firmalarda, nitel ve/veya nicel çalışmalar yapılır ise daha zengin bilgilere ulaşmayı sağlayarak kıyaslama imkanı verecektir.

KAYNAKÇA

Anderson, Erin W. ve Barton Weitz

"Determinants of continuity in conventional industrial channel dyads." *Marketing Science* 8(4), 1989

Anderson, Eugene W., Claes Fornell, and Donald R. Lehmann

"Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability: Findings from Sweden", *Journal of Marketing* 58 (Haziran), 1994

Berry, Leonard L. "Relationship marketing". In L. L. Berry, L. Shostack, & G. D. Upah (Eds.), *Emerging Perspective on Services Marketing*, 1995

Boedecker, Karl A. , Morgan, Fred W., ve Jeffrey J., Stoltman,

"Legal dimensions of salespersons' statements: A review and managerial suggestions." *Journal of Marketing* 55, Ocak 1991

Blocker Christopher P. , Barrios Andre's

"The Transformative Value of a Service Experience" *Journal of* Vol. 18(3) 265-283, 2015

Buzzell, Robert D. , Wiersema, Frederik D.

"Modeling changes in market research: A cross-sectional analysis." *Strategic Management Journal*, 2, 1981

Cannon, Joseph P., Homburg, Christian

"Buyer-supplier relationships and customer firm costs." *Journal of Marketing*, 65, Ocak 2001

Capon, Farelly, & Hoenig,

"Determinants of financial performance: A meta-analysis." *Management Science*, 36, 1990

Christopher, Martin., Payne, Adrian., Ballantyne, David

"Relationship marketing: Bringing quality, customer service and marketing together." Oxford: Butterworth-Heinemann. 1991

Davidow, William., Malone, Michael, S.

"The Virtual Corporation", Harper Collins, New York, 1992

Day, George S. "The capabilities of market driven organizations." *Journal of Marketing*, Ekim 1994(a)

Day, George S. "Continuous learning about markets." *California Management Review*, Yaz 1994(b)

Dickson, Peter R "Toward a general theory of competitiveness." *Journal of Marketing*, 56, Haziran 1992

Doney, Patricia M., Cannon, Joseph M.

"An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships." *Journal of Marketing*, 61, Nisan 1997

Doyle, Peter

"Değer Temelli Pazarlama" *Mediacat Kitapları*, Çeviren: Gülfidan Barış, 2003

- Fisk, Peter "Pazarlama Dehası (Marketing Genius)"
MediaCat Kitapları / İş Kitabı Dizisi, 2006
- Ghemawat, Pankaj "Sustainable advantage."Harvard Business
Review,64, 1986
- Goff, Brent G., Boles, James S., Bellenger, Danny N., Stojack,
Carrie
"The influence of salesperson selling behaviors
on customer satisfaction withproducts." Journal
of Retailing ,73(2) 1997
- Gronroos, Christian "Service management and marketing-managing
the moment of truth in service
competition."Lexington, MA: Lexington
Books.
- Grönroos Christian, Ravald Annika
"The value concept and relationship
marketing", European Journal of Marketing,
Vol. 30 Iss: 2, pp.19 – 30, 1996
- Gundlach, Gregory T., Patrick E. Murphy
"Ethical and legal foundations of relational
marketing exchange." Journal of Marketing ,57
,1993
- Jacobson, Robert "The 'Austrian' school of strategy. "Academy
of Management Review,17 (4), 1992
- Kohli, Ajay K., Jaworski, Bernard
"Market orientation: Theconstruct, research
propositions, and managerial implications."
Journal of Marketing ,54, Nisan 1990

- Kotler Philip "Pazarlama Yönetimi", Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş, İstanbul, 2000
- Lagace, R.R., Dahlstrom, R. ve Gassenheimer, J.B.
 "The relevance of ethical salesperson behavior on relationship quality: The pharmaceutical industry."Journal of Personal Selling & Sales Management ,XI (4), 1991
- Liu, Annie H. "Customer value and switching costs in business services: developing exit barriers through strategic value management", Journal of Business&Industrial Marketing, 21/1, 2006
- Matsuo, Makoto "Customer Orientation, Conflict, and Innovativeness in Japanese Sales Departments", Journal Of Business Research, Volume:59, 2005
- McKenna, Ralph A. "Relationship marketing successful strategies for theage of the customer" Reading, MA: Addison-Wesley 1991
- McMahon, Timothy "Satış 2001 Konferansı", Yürekli Eğitim ve Danışmanlık, 2001
- Morgan, Ftobert M., Hunt, Shelby D.
 "The commitment-trust theory of relationship marketing." Journal of Marketing ,58, 20–38, 1994
- Odabaşı, Yavuz "Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi", Sistem Yayıncılık, 2000
- Pane, Adrian, Frow Pennie

"Developing superior value propositions: a strategic marketing imperative" Journal of Service Management, Vol. 25 Iss 2 pp. 213 – 227, 2014

Porter, Michael E. "Competitive advantage-creating and sustaining superior performance." New York, NY: Free Press. 1985

Slater, Stanley F., Narver, John C.

" Market orientation and the learning organization." Journal of Marketing, 59, 1995

Slater, Stanley F., Narver, John C.

"The positive of market orientation on business profitability: a balanced replication," Journal of Business Research, 48, 2000

Smith, Brock J., Barclay, Donald W.

"The effects of organizational differences and trust on the effectiveness of selling partner relationships." Journal of Marketing ,61,

Tax, Stephen S., Brown, Stephen W., Chandrashekar, Murali

"Customer evaluation of service complaint experiences: Implications for relationship marketing." Journal of Marketing ,62, 1998

Tek, Ömer Baybars "Pazarlamada Değer Yaratmak." 1. Basım. İstanbul: Hayat Yayınları, 2006

Treacy, Michael., Wiersema, Fred

"The discipline of market leaders." Reading, MA: Addison-Wesley, 1995

Woodruff, Robert B., Gardial, Sarah

"Know Your Customer: New Approaches to Understanding Customer Value and Satisfaction." Cambridge, Massachusetts: Blackwell, 1996.

Wulf, Kristof De., Odekerken-Schröder, Gaby., Iacobucci, Dawn

"Investments in consumer relationships: A cross-country and cross-industry exploration." *Journal of Marketing* ,65, Ekim 2001

EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN SAĞLIK VE EĞİTİME ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ¹

Ahmet İhsan KAYA*

Zafer ÇALIŞKAN**

ÖZ

Özel mülkiyeti, hukukun üstünlüğünü, girişim özgürlüğünü, serbest ticareti ve rekabeti temel alan ekonomik özgürlüklerin, ülkelerin kurumsal yapılarına ilişkin bir gösterge olarak, kalkınma süreçlerinde önemli bir etken olduğu sıklıkla dile getirilmektedir. Bu çalışmada da ekonomik özgürlüklerin ve alt bileşenlerinin, sağlık ve eğitim gibi kalkınma göstergeleri üzerindeki etkisi, 1970 – 2010 döneminde yüksek, orta-yüksek, düşük-orta ve düşük gelirli ülkeler için panel veri analizi ile incelenmiştir. Analiz sonuçları, ülkelerin içinde buldukları gelir gruplarına göre farklılaşsa da, ekonomik özgürlüklerin sağlık ve eğitim göstergeleri üzerinde genel olarak olumlu bir etki yaptığını göstermektedir. Ayrıca ekonomik özgürlüklerin bazı bileşenlerinin ilgili göstergeler üzerindeki etkisi anlamlı bulunmazken, bazı bileşenler de genel endeksten farklı sonuçlara işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik özgürlük, sağlık göstergeleri, eğitim göstergeleri, panel veri

¹ Bu çalışmadaki analiz bulgularının bir bölümü, *International Interdisciplinary Business-Economics Advancement 2015 (IIBA 2015)* konferansında sunulmuştur. Çalışmada yer alan görüşler yazarlara aittir ve kurumlarının resmi görüşü olarak değerlendirilemez.

* Hazine Uzman Yardımcısı, Hazine Müsteşarlığı, e-mail: ahmetihsankaya@gmail.com

** Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, e-mail: caliskan@hacettepe.edu.tr

THE EFFECT OF ECONOMIC FREEDOM ON HEALTH AND EDUCATION: PANEL DATA ANALYSIS

ABSTRACT

Economic freedom, as an indicator for institutional structure of countries, which is based on private property, rule of law, freedom of enterprise, free trade and competition is often considered to be an important factor on development process. In this study, the effects of both economic freedom and its components on development indicators such as health and education are examined with panel data analysis for 1970 – 2000 period by separating countries as “high”, “upper-middle”, “lower-middle” and “low” income. Results indicate that even if it differs for income groups, the effect of economic freedom on health and education indicators is positive. Besides, some of economic freedom components are found insignificant and some of the significant components suggest different results than the general index.

Keywords: Economic freedom, health indicators, education indicators, panel data

GİRİŞ

20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren hızlanan küreselleşme ile birlikte ekonomik özgürlüklere olan vurgu ve bunun uygulamadaki yansımaları fazlasıyla gündeme gelmeye başlamıştır. Ancak 2007 yılında ABD’de başlayan ve hızla küresel bir boyut kazanan finansal kriz, ekonomik özgürlüklerin refah yaratabilme kapasitesini de sorgulanır hale getirmiştir. Bu bağlamda ekonomik özgürlükler üzerine yapılan tartışmalar iki soru çerçevesinde şekillenmektedir. İlk soru, ekonomik özgürlüklerin iktisadi büyümeyi olumlu etkileyip etkilemediği, dahası bu büyümenin sürdürülebilir olup olmadığına yöneliktir. İkinci soru ise, ekonomik olarak özgürlükçü ülkelerde yaşanan büyümenin, bireylerin refah düzeylerinde kalıcı iyileşmelere yol açıp açmadığıdır.

Ülkelerin ekonomik özgürlükler açısından ne durumda olduğunu gösteren endekslerin yaygınlaşması ile birlikte ekonomik özgürlüklerin çeşitli ekonomik ve sosyal göstergeler üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlayan ampirik çalışmalar da hız kazanmıştır. Literatürde ekonomik özgürlükler üzerine yapılan ampirik çalışmaların daha çok, yukarıda belirtilen ilk soru çerçevesinde ekonomik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi ele aldığı görülmektedir. Buna karşın ekonomik özgürlüklerin kalkınma göstergeleri ve refah üzerindeki etkisi yeterince tartışılabilmiş değildir. Oysa ekonomik özgürlüklerin, üretim ölçeğinde meydana gelen sayısal artışı ifade eden ekonomik büyüme kavramı yerine, bireylerin ve toplumların bir anlamda hayat kalitelerindeki doğrudan artışı ifade eden ekonomik kalkınma üzerindeki etkisinin araştırılması da önem taşımaktadır.

Ekonomik özgürlüklerin refah yaratabilme kapasitesine yönelik ampirik çalışmaların kısıtlı olması dolayısıyla, bu çalışmada ekonomik özgürlüklerin ve alt bileşenlerinin; ülkelerin sağlık ve eğitim göstergeleri üzerinde nasıl bir etki yaptığı araştırılmaktadır. Bu amaçla çalışmanın takip eden bölümünde, “ekonomik özgürlük” kavramı tanımlanacak ve dünyada ekonomik özgürlükleri periyodik olarak ölçen Fraser Enstitüsü ve Heritage Foundation kuruluşlarının hazırladıkları endeksler ve metodolojileri hakkında bilgi verilecektir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, konuyla ilgili yapılan ampirik çalışmalara değinilecektir. Dördüncü bölümde ampirik analizde kullanılan veri seti ve model tanıtılacak; beşinci bölümde ise ekonomik özgürlüklerin sağlık ve eğitim göstergeleri üzerindeki etkisi, ülkeler “düşük gelirli”, “düşük-orta gelirli”, “orta-yüksek gelirli” ve “yüksek gelirli” olmak üzere dört gruba ayrılarak panel veri analizi ile test edilecektir. Son olarak, analiz sonuçlarına yönelik genel bir değerlendirme yapılarak çalışma sonlandırılacaktır.

I. EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLER VE EKONOMİK ÖZGÜRLÜKLERİN ÖLÇÜLMESİ

I-a. Ekonomik Özgürlük Nedir?

Ekonomik özgürlükler, hiç kimsenin veya hiçbir otoritenin baskısına veya yönlendirmesine bağlı olmadan insanların serbestçe iktisadi faaliyette bulunabilmesi, kendi kaynaklarını serbestçe kullanabilmesi ve onlara yön verebilmesi şeklinde tanımlanmaktadır (Acar, 2010:2). Lawson (2011:68) ekonomik özgürlükleri kısaca “başkalarının müdahalesi olmadan bireylerin tüketim, üretim ve gönüllü mübadele kapasitesi” olarak tanımlamıştır. Gwartney ve Lawson (2003), ekonomik özgürlüklerin temel unsurlarını “kişisel tercih, gönüllü mübadele, rekabet özgürlüğü ve bireylerin ve mülkiyetin korunması” gibi serbest piyasa yanlısı kurumlar olarak sıralamaktadır.

Söz konusu tanımlardan hareketle ilk bakışta “devletin sınırlandırılması” şeklinde dar bir çağrışım yapan ekonomik özgürlükler, görünenin aksine devlete de önemli görevler yüklemektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, ekonomik özgürlükleri temel alan liberal bir devlet, bireylerin ve mülkiyetin korunması için altyapının oluşturulmasından ve gönüllü mübadele koşulları için uygun ve güvenli ortamın tesisinden sorumludur. Bu bağlamda ekonomik özgürlükler de liberal devlet anlayışıyla paralel olarak, her şeyden önce hukukun üstünlüğü çerçevesinde işleyen bir piyasa ekonomisini ifade etmektedir (Berggren, 2003:194). Hükümetler, mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesi konularında zorlayıcı bir güç kullanma sistemini kurduklarında ve bunu korumak için gerekli hukuki yapıyı sağladıklarında ekonomik özgürlüklerin iyileştirilmesine de katkıda bulunmaktadır. Hükümetler ayrıca, istikrarlı bir parasal sistem kurarak ve bunu koruyarak da ekonomik özgürlüklerin iyileştirilmesini sağlamaktadır. Diğer taraftan, hükümetler, vergiler, regülasyonlar ve kamu harcamaları yoluyla bireysel tercihlere, gönüllü mübadeleye ve ürün ve emek piyasalarında rekabet etme özgürlüğüne müdahalelerde buldukça da ekonomik özgürlüklerin gerilemesine neden olmaktadır (Gwartney ve Lawson, 2003:406-407).

Genel olarak belirtmek gerekirse ekonomik özgürlükler, kişisel seçim, gönüllü mübadele, serbest rekabet ve kişilerin ve mülkiyetin korunması ilkelerinden oluşmaktadır. Bu tanımıyla da ekonomik özgürlükler, Adam Smith’ten bu yana liberal düşünürlerin ve iktisatçıların savunduğu özel mülkiyet, tercih özgürlüğü, ticaret özgürlüğü, rekabet ve düşük regülasyon gibi serbest piyasa ekonomisinin temel kurumlarını ifade etmektedir.

I-b. Ekonomik Özgürlük Endeksleri

Ülkelerin ekonomik özgürlükler açısından ne durumda olduğunun belirlenebilmesi ve iktisadi analiz yapılabilmesi için ekonomik özgürlüklerin ölçülmesi büyük önem taşımaktadır. Ancak, ekonomik özgürlüklerin unsurlarının birçoğu verilere ve nesnel parametrelere dayanmadığından, ölçülmesi de oldukça zordur. Ekonomik özgürlüklerin artan önemine paralel olarak son yıllarda ekonomik özgürlükleri ölçmek için çeşitli endeksler üretilmiştir. Söz konusu endeksler aracılığıyla ülkelerin ekonomik özgürlükler yelpazesinde ne durumda olduğunu görebilmek, ülkeleri birbirleriyle karşılaştırabilmek ve iktisadi analiz yapabilmek mümkün hale gelmiştir.

Ekonomik özgürlükleri sistematik olarak ölçen iki farklı endeks bulunmaktadır. Bunlardan ilki, Kanada merkezli Fraser Enstitüsü adlı uluslararası bir sivil toplum kuruluşunun yayınladığı, “Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi” (*Economic Freedom of the World – EFW*) adlı endekstir. İkincisi ise, ABD merkezli sivil toplum örgütü olan Heritage Foundation’ın Wall Street Journal gazetesi ile birlikte hazırladığı “Ekonomik Özgürlük Endeksi”dir (*Index of Economic Freedom – IEF*). Bu iki endeks dışında da ekonomik özgürlükleri ölçebilmek amacıyla çeşitli endeksler geliştirilmiş, ancak bunlar uzun ömürlü olamamıştır.²

İlk olarak 1996 yılında Gwartney vd. (1996) tarafından hazırlanan ve “Economic Freedom of the World: 1975-1995” başlığıyla yayınlanan rapor, 1970-1995 yılları arasında beşer yıllık olarak 4 ana ve 17 alt bileşenden oluşmak üzere toplam 103 ülkenin ekonomik özgürlük seviyelerini sıralamıştır. Söz konusu ilk raporu takiben, Fraser Enstitüsü, James Gwartney öncülüğünde yıllık olarak 17 rapor daha yayınlamıştır. Son rapor, 2014 yılında hazırlanmış olup ülkelerin 2012 yıllarına ait verilerini esas almaktadır. Enstitü, ekonomik özgürlüklerin temel unsurlarını; 1) kişisel seçim, 2) piyasalar tarafından koordine edilen gönüllü mübadele, 3) piyasalara girme ve rekabet etme özgürlüğü, 4) bireylerin ve onların mallarının, başkalarının tecavüzünden korunması olarak sıralamaktadır (Gwartney vd., 2014:1).

² Ekonomik özgürlükleri ölçmek amacıyla ilk olarak Gastil ve Wright (1988), Freedom House’un politik ve sivil özgürlükler endeksini ülkelerin ekonomik sistemlerini de içerecek şekilde genişletmiştir. Scully ve Slottje (1991), Gastil ve Wright tarafından yapılan bu çalışmayı bir adım ileri taşımış ve on beş başlık itibarıyla ekonomik özgürlükleri ölçmüştür. Ekonomik özgürlükleri ölçmek için yukarıda sayılan endeksler dışında kapsamlı, ancak sürekli olmamış çalışma ise Messick (1996) tarafından Freedom House için hazırlanan “Dünya Ekonomik Özgürlük Araştırması 1995-1996” (*World Survey of Economic Freedom: 1995-1996*) raporuyla gerçekleştirilmiştir. Söz konusu çalışma mülkiyet edinme, hayatını kazanma, iş yapma, yatırım yapma, serbest ticaret ve piyasa ekonomisine katılabilme özgürlükleri olmak üzere toplam 6 bileşenden oluşmaktadır.

Raporun ilk hazırlandığı 1996 yılından günümüze kadar endeksin kapsadığı ülke sayısıyla birlikte alt bileşenleri de genişlemiştir. 2014 yılına ait endeks 152 ülkeyi kapsamakta olup toplam 42 değişkene dayanan 5 ana bileşenden oluşmaktadır. Bunlar, 1) Kamu Sektörünün Boyutu, 2) Hukuki Sistem ve Mülkiyet Hakları, 3) Sağlam Para, 4) Serbest Ticaret ve 5) Regülasyon olarak sıralanabilir. Her bir bileşen için ayrı ayrı endeks değerleri mevcut olup, 5 ana bileşenin aritmetik ortalaması, genel endeks puanını vermektedir. Ülkeler, bu bileşenlere göre 0 en düşük, 10 en yüksek ekonomik özgürlük değerini gösterecek şekilde sıralanarak, genel endekste puanlarına göre “en özgür”den “en az özgür”e kadar olmak üzere dört kategoride sınıflandırılmaktadır.

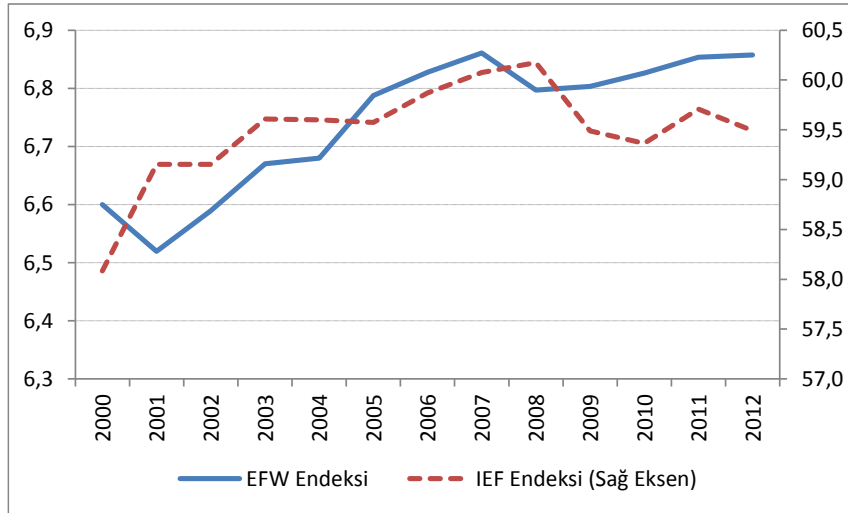
Gwartney vd. (2014:2-3), ekonomik özgürlük endeksinin hazırlanmasında üç önemli metodolojik prensip olduğunu belirtmektedir. İlk olarak, ekonomik özgürlüklerin çok yönlü ve karmaşık yapısı ile hukuki ve düzenleyici unsurlarının önemi nedeniyle bu unsurlar endekste anketler ve uzman görüşleri yoluyla yer alabilmektedir. Ancak endeksin oluşturulmasında öznel değerlendirme ve anketlerden çok mümkün olduğunca objektif bileşenlere yer vermeye çalışılmıştır. İkincisi, endeks değerlerinin hesaplanmasında kullanılan temel veri kaynakları Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB) ve Dünya Ekonomik Forumu (WEF)’dur. Ülkelerin kendi veri kaynaklarından doğrudan veri kullanımına nadir durumlarda başvurulmaktadır. Ayrıca yazarların kişisel yargıları ve Ekonomik Özgürlük Ağı (*Economic Freedom Network*) hiçbir şekilde ülkelerin puanı üzerinde etkili olmamaktadır. Üçüncü prensip, veri kaynakları, ham verilerin dönüşümü ve endekslerin hazırlanması hususunda tamamıyla şeffaf olunmasıdır.

Ekonomik özgürlükleri ölçen bir diğer endeks ise ABD merkezli Heritage Foundation kuruluşunun, Wall Street Journal gazetesi ile birlikte 1995 yılından itibaren yayınladığı endekstir. Kuruluş, ekonomik özgürlükleri “*her insanın kendi emeği veya malını dilediği gibi kontrol etme hakkına sahip olması*” olarak tanımlamaktadır (Miller vd., 2015). Son olarak 2015 yılı için hazırlanan ve toplam 178 ülkeyi kapsayan endeks, ekonomik özgürlükleri 10 farklı alanda ölçmektedir. Bunlar mülkiyet hakları, yolsuzluklar, mali özgürlük, kamu harcamaları, iş, emek ve parasal özgürlükler, ticaret, yatırım ve finansal özgürlük olarak sıralanabilir.

Dört ana kategori altındaki 10 özgürlük bileşenin her biri 0 en düşük, 100 en yüksek olmak üzere puanlanmakta ve genel ekonomik özgürlük endeksi, Fraser Enstitüsü’nce hazırlanan endekse benzer şekilde, bu 10 bileşenin aritmetik ortalamasından oluşmaktadır. Ülkeler, genel ekonomik özgürlük endeksi puanlarına göre beş grupta sınıflandırılmaktadır.

Ekonomik özgürlükleri ölçen iki önemli kuruluş olan Fraser Enstitüsü ve Heritage Foundation'ın farklı göstergelere dayansa da temelde ekonomik özgürlük kavramında ve ekonomik olarak özgürlükçü kurumlar konusunda uzlaşma içerisinde olduğu söylenebilir (Beşkaya ve Koç, 2006:48). Her iki kuruluş da dünya ülkelerinin, liberal ekonomi anlayışının temel unsurlarına ne derece yakın veya uzak olduklarını ölçmeyi amaçlamaktadır. Dolayısıyla, her iki endekse göre yapılan ülke sıralamaları büyük ölçüde paralellik arz etmektedir. Hanke ve Walters (1997:135), çeşitli kuruluşların özgürlük ve ekonomik özgürlük endekslerini karşılaştırdığı çalışmalarında, EFW ve IEF endeksleri arasında 0,85 gibi yüksek bir korelasyon bulmuştur. Grafik 1'de de her iki endeksin ortak zaman dilimlerini içeren 2000-2012 yılları arasındaki ortalama endeks puanlarının değişimi yer almaktadır. Grafik 1'den görüleceği üzere, iki endeks, farklı ölçeklerde olsa da belirtilen on üç yılda benzer bir eğilim sergilemiştir.

Grafik 1: EFW ve IEF Endeksleri Kıyaslaması (2000-2012)



Kaynak: Fraser Enstitüsü ve Heritage Foundation

Her iki kuruluşun yayınlanan son raporlarına göre, her iki endeksin ilk 15 sırasında yer alan ülkelere 11 tanesi (Hong Kong, Singapur, Yeni Zelanda, Avustralya, İsviçre, Kanada, Şili, İrlanda, Morityus, ABD ve Birleşik Krallık) ortak iken, son 15 sırasında yer alan ülkelere 8 tanesi (Çad, Orta Afrika Cumhuriyeti, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Arjantin, Kongo Cumhuriyeti, İran, Zimbabve ve Venezuela) yine ortaktır. Ayrıca, son 15 sırada ortak olmayan 7 ülkeden 6 tanesi (Kiribati, Türkmenistan, Ekvator Ginesi, Eritre, Küba ve Kuzey Kore) zaten EFW endeksinde yer almayan ülkelerdir.

Gwartney ve Lawson (2003:406), Heritage endeksinin, EFW endeksine nazaran daha fazla ülke kapsamına rağmen, EFW endeksini, göstergelerin sayısal veriye daha fazla dayanması nedeniyle daha kesin ve şeffaf olarak nitelendirmiştir. Ayrıca, EFW endeksi, Heritage endeksine nazaran çok daha eskiye gitmektedir. Heritage endeksi 1995 yılından başlarken, EFW endeksi, 2000 yılı öncesi beşer yıllık periyotlar halinde olmak üzere, 1970 yılına kadar uzanmaktadır. İki endeksin öne çıkan özellikleri Tablo 1'den karşılaştırmalı olarak gözlemlenebilir.

Tablo 1: EFW ve IEF Karşılaştırması

	EFW	IEF
Yıllar	1970-2012 ³	1995-2015
Ülke Sayısı⁴	152	178
Bileşen ve Değişkenler	5 temel bileşen, 42 değişken	10 temel bileşen
Puanlama	0-10	0-100
Temel Veri Kaynakları	IMF, WB, WEF	IMF, EIU, OECD, WB, WEF

II. LİTERATÜR

Ekonomik özgürlüklerin kalkınma göstergelerine etkisi, ülkelerin kurumsal yapılarıyla ilintilidir. Douglas C. North (1990)'un belirttiği gibi bir toplumda oynanan oyunun kurallarını ifade eden kurumlar, ekonomik aktörlerin (girişimciler, tüketiciler, sanayiciler, vb.) karşı karşıya kalacağı fırsat ve tehditleri belirlemektedir. Ekonomik özgürlükleri destekleyen kurumlar, düşük vergiler aracılığıyla kaynakların üretken alanlara yönlendirilmesi, düşük enflasyon ve fiyat istikrarı ile öngörülebilirlik sağlanması (Berggren, 2003:197), bağımsız hukuk sistemi ile mülkiyet haklarının korunması, rekabetçi bir ortam tesis ederek inovasyonu teşvik etmesi ve serbest ticaret ile işbölümünü uluslararası düzeye çıkararak ölçek etkisini genişletmesi (Kibritçioğlu, 1994:57) gibi etkilerle büyümeyi teşvik etmektedir. Söz konusu teorik çerçeve ampirik olarak farklı yöntemlerle ve kalkınmanın farklı değişkenleriyle test edilmiştir. Literatürde ekonomik özgürlüklerle, ülkelerin kalkınma göstergeleri arasındaki doğrudan ilişkiyi inceleyen çalışmalar sınırlı olsa da kalkınmayla

³ EFW endeksi, 1970-2000 yılları için beşer yıllık, 2000-2012 yılları için yıllık olarak hazırlanmıştır.

⁴ Ülke sayıları her yıl değişmekle birlikte, tablodaki rakamlarda son yayınlanan raporlar dikkate alınmıştır. Ayrıca IEF endeksinin son raporunda 186 ülke yer almasına karşın 8 ülkeye ilişkin bileşenlerin tamamı hesaplanamadığından genel ekonomik özgürlük puanları hesaplanmamıştır.

dolaylı ilişkiye sahip olan büyüme, doğrudan yabancı yatırımlar, gelir dağılımı, vb. konulara ilişkin pek çok çalışma yapılmıştır. Bu bölümde çalışmanın kapsamı gereği yalnızca ekonomik özgürlükler ile çeşitli kalkınma göstergeleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara değinilmekte ve yetinilecek, ekonomik özgürlükler ile büyüme ilişkisine değinilmeyecektir.⁵

Piyasa ekonomisinin gelir dağılımını ve sosyal adaleti bozduğuna ilişkin yaygın inanın aksine Berggren (1999), 1975 – 1985 döneminde ekonomik özgürlük düzeylerini artıran ülkelerin 1985 yılında gelir dağılımında daha eşitlikçi konuma geldiğini saptamış, bu durumun en önemli sebebinin ticaretin serbestleşmesi ve finansal deregülasyon olduğunu belirtmiştir. Öte yandan 1985 yılına ait ekonomik özgürlük seviyesi ile bazı ülkelerin o yıla ait gelir düzeyleri arasında negatif bir ilişki olduğunu da belirten yazar, bu durumun, o dönemde kamunun yeniden dağıtımcı fonksiyonunun kısıtlı olması nedeniyle oluştuğunu, uzun dönemde ekonomik özgürlük seviyesi ile gelir dağılımında adaletin de sağlandığı sonucuna varmıştır.

Scully (2002) ise, 86 ülkeyi kapsayan çalışmasında, Berggren'in düzeye ilişkin bulgularının aksine, daha yüksek ekonomik özgürlük düzeyinin eşitsizliği azalttığını bulmuştur. Ayrıca Scully'nin analiz sonuçları, ekonomik özgürlüklerin en düşük iki %20'lik gelir grubunun toplam gelirden aldıkları payı pozitif, en yüksek iki %20'lik gelir grubunun payını ise negatif yönde etkilediğini göstermektedir. Söz konusu analizlerin sonuçları arasındaki farklılık, Berggren'in analizinde ülkelerin gelir dağılımı ölçümleri arasındaki farklılıkların dikkate alınmaması ile açıklanmaktadır (Scully, 2002:90).

Ashby ve Sobel (2008), Karabegovic and McMahon (2005) tarafından hazırlanan Kuzey Amerika'da Ekonomik Özgürlükler endeksi verilerini kullanarak 48 ABD eyaletinde ekonomik özgürlüklerin büyüme ve gelir eşitsizliklerine etkisini incelemiştir. Çalışma sonuçları ekonomik özgürlüklerdeki değişimin daha yüksek bir gelir düzeyi ve büyüme ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu, ayrıca gelir dağılımına ilişkin etkinin de Berggren (1999)'i destekler nitelikte eşitsizliği azaltıcı yönde olduğuna işaret etmektedir. Ancak Berggren'in çalışmasında bulunan veri ekonomik özgürlük düzeyi ile gelir eşitsizliği düzeyi arasındaki negatif korelasyona ilişkin anlamlı bir bulguya rastlanamamıştır.

⁵Islam (1996), Farr vd. (1998), Haan ve Sturm (2000), Heckelman (2000), Carlsson ve Lundström (2002), Vega-Gordillo ve Alvarez-Arce (2003), Gwartney vd. (2004), Corbi (2007), Yenipazarlı (2009), Manan (2009), Çetin (2013), Akıncı (2013) ve Akın vd. (2014) ülkelerin genel ekonomik özgürlük endeksi puanı ile ekonomik büyümeleri arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuşlardır. Sarıbaş (2009), Erdem ve Tuğcu (2012) tarafından yapılan çalışmalarda ise ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki bulunmuştur.

Ismail (2010), Heritage Foundation tarafından hazırlanan endeksin 2000 – 2007 yıllarına ait verilerini kullanarak gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik özgürlüklerin gelir eşitsizliği ve büyüme üzerine etkilerini incelediği çalışmada söz konusu değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır.

1997 yılında 115 ülkenin verilerini kapsayacak şekilde yayınlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi verilerini kullanan Grubel (1998), ekonomik özgürlükler ile işsizlik oranı, İnsani Kalkınma Endeksi (HDI), ortalama yaşam beklentisi, okur-yazarlık oranı ve İnsani Yoksulluk Endeksi gibi kalkınma göstergeleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Gerçekleştirilen regresyon analizi sonuçlarına göre ekonomik özgürlükler, incelenen her alanda kalkınmayı olumlu etkilemektedir. Esposto ve Zaleski (1999) de 1985 yılına ait ekonomik özgürlük seviyesi ve 1985 – 1990 yılları arasında ekonomik özgürlük seviyesindeki değişim ile eğitim (okur-yazarlık oranı) ve sağlık (ortalama yaşam beklentisi) arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Grubel (1998)'e benzer şekilde söz konusu analiz sonuçları da özgürlük düzeyi ile özgürlük seviyesindeki artışın sağlık ve eğitim özelinde yaşam kalitesini artırdığını göstermektedir.

Ekonomik ve politik özgürlüklerin eğitim, sağlık ve hayat kalitesine etkisine ilişkin kayda değer bir ampirik analiz de Stroup (2007) tarafından gerçekleştirilmiştir. 104 ülkenin 1980 – 2000 yıllarını kapsayan verilerini kullanarak ekonomik özgürlükler ile siyasal özgürlüklerin söz konusu refah göstergelerine etkisini inceleyen Stroup, daha yüksek bir ekonomik özgürlük seviyesinin toplum sağlığını (ortalama yaşam beklentisi ve bin kişi başına düşen çocuk ölüm oranı), eğitim düzeyini (okur-yazarlık oranı ve beş yıllık eğitimi tamamlayanların oranı) ve hastalıktan korunmayı (temiz su kaynaklarına erişim ve difteri, boğmaca ve tetanos aşısı (DPT shots) yapılanların oranı) istikrarlı şekilde iyileştirdiği sonucuna varmıştır. Analiz sonuçlarına göre bu olumlu etkinin siyasal özgürlükler seviyesi yüksek ülkelerde de aynı yönlü olduğunu belirten Stroup, siyasal özgürlüklerin de ekonomik özgürlükler kadar olmasa da kalkınma üzerinde olumlu etkisi olduğunu, ancak bu etkinin ekonomik özgürlük seviyesi yüksek ülkelerde ortadan kaybolduğunu belirtmiştir.

III. VERİ SETİ VE MODEL

Literatürde yer alan diğer çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada ekonomik özgürlüklerin sağlık ve eğitim düzeyleri üzerindeki etkisi panel veri analiziyle incelenmektedir. Ülkelerin genel ekonomik özgürlük seviyesinin yanında, ekonomik özgürlüklerin hangi unsurlarının sağlık ve eğitim düzeyinde etkili olduğunu belirleyebilmek amacıyla Heckelman (2000), Carlsson ve Lundström

(2002) ve Akıncı (2013) çalışmalarında olduğu gibi her bir unsur için genel endeksle birlikte alt endeksler de analize tabi tutulmuştur. Aşağıda yer alan (1) ve (2) numaralı denklemler sırasıyla tahmin edilen bu iki modeli göstermektedir. Ayrıca her iki modele de kalkınma yolunda bir başlangıç noktasını temsil eden kişi başına milli gelir değişkeni kontrol değişkeni olarak eklenmiştir.

$$DEV_{k,it} = \beta_0 + \beta_1 LGNI_{it} + \beta_2 EF_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$DEV_{k,it} = \beta_0 + \beta_1 LGNI_{it} + \sum_{j=1}^5 \beta_j EF_{j,it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

(1) ve (2) numaralı denklemlerde yer alan DEV_k , ülkelerin sağlık ve eğitim göstergelerine işaret etmektedir. Spesifik olarak belirtmek gerekirse, sağlık düzeyini temsilen DEV_1 , bir ülkedeki toplam nüfus için yıl cinsinden ortalama yaşam beklentisini; DEV_2 , bin canlı doğum başına bebek ölüm oranını ifade etmektedir. Eğitim düzeyini temsilen ise, DEV_3 , üçüncül düzeyde eğitime katılımı⁶; DEV_4 , birincil eğitimde öğretmen başına düşen öğrenci sayısını göstermektedir. Modellerde $LGNI$ olarak yer alan değişken, *Atlas Metod*⁷'a göre cari fiyatlarla ABD doları cinsinden hesaplanan kişi başına milli gelirin doğal logaritmasını göstermektedir. Söz konusu veriler Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri veritabanından alınmıştır.

Modellerde ekonomik özgürlük endeksine işaret eden EF , Fraser Enstitüsü tarafından 1970 – 2000 yılları için beşer yıllık, 2000 yılından sonra ise yıllık olarak hazırlanan Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi (EFW) verilerinin genel değerlerini göstermektedir. İkinci modelde yer alan EF_j değeri ise EFW'nin beş alt bileşenini ifade etmektedir. Hatırlanacak olursa EF_1 , “Kamu Sektörünün Boyutu”; EF_2 , “Hukuki Yapı ve Mülkiyet Hakları”; EF_3 , “Sağlam Para”; EF_4 ,

⁶Birincil, ikincil ve üçüncül düzeyde eğitim, ülkelerin eğitim sistemlerine göre değişiklik arz etmekle beraber, genel olarak birincil eğitim, ilköğretimi kapsayan 5-8 yıla kadarki temel öğrenimi; ikincil eğitim, 9-12 yıl arası orta öğrenimi; üçüncül eğitim ise yükseköğretim veya üniversite düzeyindeki öğrenimini ifade etmektedir. Çalışmanın kapsadığı yıl aralığı olan 1970'lerden günümüze kadarki süreçte temel ve orta öğrenim pek çok ülkede norm olarak kabul edilmekte, ülkeler arasındaki eğitim düzeyi farklılığını belirleyen üçüncül düzeyde eğitime katılım olmaktadır. Bu nedenle çalışmada üçüncül eğitime katılım, eğitime ilişkin gösterge olarak seçilmiştir.

⁷Dünya Bankası, ülkeler arasındaki milli gelir kıyaslamalarında döviz kurlarındaki dalgalanmaların etkisini azaltmak amacıyla *Atlas Dönüşüm Faktörü* olarak adlandırılan özel bir kur hesabını kullanmaktadır. Bir ülkenin *Atlas Dönüşüm Faktörü*, ülkenin o yılki ortalama döviz kuru ile önceki iki yıllık ortalama döviz kuru arasındaki enflasyonun uluslararası enflasyon oranından sapmalarını yansıtabilecek şekilde uyarlanması ile hesaplanmaktadır.

“Serbest Ticaret”; EF_5 , “Regülasyon” unsurlarını oluşturmaktadır.⁸

Ekonomik özgürlük göstergesi olarak EFW endeksinin kullanılmasının nedeni, söz konusu veri setinin 1970 yılına kadar geriye gitmesine karşın, bir diğer alternatif olan Heritage Foundation tarafından hazırlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi (IEF) verilerinin 1995 yılından itibaren başlamasıdır. Ancak EFW endeksinin 2000 yılına kadar beşer yıllık olarak hazırlanması ve 2000 yılı sonrası için de öncesiyle uyumlu şekilde beşer yıllık aralıklı değerlerin kullanılması, veri setinin zaman boyutunun kısıtlı olmasına neden olmaktadır. Çalışmada kullanılan veri setinin zaman boyutu belirtilen sebeplerle 1970, 1975, 1980, 1985, 1990, 1995, 2000, 2005, 2010 yıllarından oluşmak üzere dokuz adettir. IEF verilerindeki zaman boyutu ise 1995 yılından 2015 yılına kadar yıllık olmak üzere toplam yirmi bir adettir. İlk bakışta daha fazla zaman verisi içermesi nedeniyle IEF verilerini kullanmak gözlem sayısını artıracığından tercih sebebi gibi gözükse de kalkınmaya ilişkin göstergeler ancak uzun vadede anlamlı bir değişim göstereceğinden zaman boyutunun sıklığı değil, kapsamı analizimiz için daha fazla önem taşımaktadır. Çalışmada incelenen ülke sayısı ise geçmiş yıllara ait kalkınma göstergelerinin yetersizliği nedeniyle her bir tahmine göre değişmektedir. Tüm ülkeleri kapsayan genel sonuçlar için; sağlık göstergelerini içeren tahminde 121, eğitimde ise 118 ülkenin verileri mevcuttur. Ülkeleri gelişmişlik düzeylerine göre ayırarak yaptığımız analizlerde ise gözlem sayısı doğal olarak düşmektedir.

Son olarak, yukarıda belirtilen iki model, önce panel veri *sabit etkiler* (fixed effect) tahmincisi kullanılarak tahmin edilmiş, ancak sabit etkiler modelinde *değişen varyans* (heteroskedasticity) sorununun tespiti için *Değiştirilmiş Wald testi* (Modified Wald test) gerçekleştirilmiş ve tüm modellerde değişen varyans tespit edilmiştir. Değişen varyans durumunda daha tutarlı ve etkin sonuçlara ulaşabilmek amacıyla Tatoğlu (2013:102)'da önerildiği gibi, tüm modeller, esnek genelleştirilmiş en küçük kareler (EGEKK) yöntemi ile tahmin edilmiştir.

IV. ANALİZ SONUÇLARI

Ekonomik özgürlüklerin kalkınma ile ilişkisini ölçmek amacıyla yapılan bu analizde önce tüm ülkeler için yapılan regresyon sonuçları üzerinde durulacak,

⁸ Zaman içerisinde EFW endeksini oluşturan bileşenlere ilişkin daha fazla veri üretilebilmesi ve yapılan metodolojik revizyonlar nedeniyle endeksin kapsamı da genişlemiş ve bu nedenle ülke puanlarının farklı zaman dilimleri içerisinde daha sağlıklı şekilde karşılaştırılabilmesi amacıyla baz yılı 2000 kabul edilen bir zincirleme (chain-linked) endeks oluşturulmuştur. Bu çalışmada da yıllar arasında karşılaştırılabilirlik sağlanması açısından zincirleme endeks değerleri kullanılmıştır.

ardından gelir düzeylerine göre sınıflandırılmış ülke grupları için regresyon sonuçları sunulacaktır. Son olarak ise, analizlerde çıkan sonuçların genel bir değerlendirmesi yapılacaktır.

Tablo 2’de, tüm ülkeler için ekonomik özgürlüklerin ve alt bileşenlerinin sağlık ve eğitim düzeyi üzerindeki etkisini ölçmek için yapılan Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (EGEKK) tahmin sonuçları yer almaktadır. Buna göre tüm modellerde kişi başına gelir düzeyi (lgni) ve genel ekonomik özgürlük seviyesinin (ef), seçilmiş sağlık ve eğitim göstergelerini binde 1 istatistiksel anlamlılık düzeyinde açıkladığı görülmektedir. Bu noktada belirtmek gerekirse, sağlığa ilişkin tahmin sonuçlarına göre Grubel (1998), Esposto ve Zaleski (1999) ve Stroup (2007) ile benzer şekilde, genel ekonomik özgürlük düzeyi yüksek olan ülkelerde ortalama yaşam beklentisi artmakta; bebek ölüm oranları ise düşmektedir.

Tablo 2: Tüm Ülkeler İçin Tahmin Sonuçları

Değişken	Sağlık				Eğitim			
	Ort. Yaşam Bekl.		Bebek Ölüm Oranı		Eğitime Katılım		Öğrenci/Öğretmen	
ef	0,599*** (0,119)		-4,884*** (0,514)		0,018*** (0,003)		0,973*** (0,162)	
lgni	4,869*** (0,101)	4,857*** (0,126)	-16,242*** (0,418)	-15,368*** (0,433)	0,092*** (0,002)	0,100*** (0,003)	-6,417*** (0,160)	-6,436*** (0,161)
ef1		0,295*** (0,082)		-0,917** (0,311)		0,005* (0,002)		0,623*** (0,073)
ef2		0,049 (0,086)		0,422 (0,320)		-0,006* (0,002)		0,233* (0,109)
ef3		0,051 (0,071)		0,462 (0,279)		0,002 (0,002)		0,603*** (0,106)
ef4		0,285*** (0,082)		-3,427*** (0,312)		0,005* (0,002)		-0,484*** (0,107)
ef5		-0,563*** (0,132)		1,065* (0,461)		0,011** (0,003)		0,720*** (0,124)
_cons	25,434*** (0,635)	29,072*** (0,899)	197,712*** (2,625)	172,781*** (3,256)	-0,607*** (0,014)	-0,659*** (0,020)	71,913*** (0,973)	67,135*** (1,157)
Gözlem	870	757	859	746	608	537	587	515
Ülke	121	120	120	119	117	115	118	116
Periyod	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010

Not: Standart sapmalar parantez içinde gösterilmektedir. Tabloda *, ** ve *** sırasıyla yüzde 5, yüzde 1 ve binde 1 düzeyde anlamlılığa işaret etmektedir.

Eğitim göstergelerinde ise ekonomik özgürlük seviyesi arttıka üçüncül düzeyde eğitime katılım oranı ve birincil eğitimde ğretmen başına düşen ğrenci sayısı artmaktadır. Eğitim göstergesi olarak okur-yazarlık oranını kullanan Grubel (1998) ve okur-yazarlık ile birlikte beş yıllık eğitimi tamamlayanların oranını kullanan Stroup (2007) ekonomik özgürlüklerle eğitim arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Bu çalışmada eğitimle ilgili olan ilk göstergenin (ncl düzeyde eğitime katılım oranı) tahmin sonuçlarının, söz konusu çalışmalarla tutarlı olduğu görülmektedir. Öte yandan, eğitim için kullanılan ikinci göstergeye (birincil eğitimde ğretmen başına düşen ğrenci sayısı) ilişkin tahmin sonuçları, ekonomik özgürlüklerle eğitim düzeyi arasında var olduğu düşünülen pozitif ilişki ile çelişik gözükmektedir.

Tablo 2’de ayrıca ekonomik özgürlüklerin alt bileşenlerinin ilgili göstergeler üzerindeki etkisini yansıtan sonuçlar da yer almaktadır. Sağlık düzeyi için bakıldığında, kamu sektörünün boyutu (ef1) ile serbest ticaret (ef4) bileşenlerinin ortalama yaşam süresini artırdığı, regülasyon (ef5) bileşeninin ise düşürdüğü görülmektedir. Daha açık belirtmek gerekirse sonuçlar, ortalama yaşam süresinin, kamu sektörünün boyutu küçüldükçe (ef1 değeri yükseldikçe) ve uluslararası serbest ticaretin önündeki engeller kaldırıldıkça (ef4 değeri yükseldikçe) arttığını, regülasyonlar azaldıkça (ef5 değeri yükseldikçe) azaldığını göstermektedir. Bebek lm oranlarını içeren tahmin sonuçları da ortalama yaşam beklentisi tahmininde çıkan sonuçları teyit etmekte; sonuçlara göre ef1 ve ef4 değişkenlerinin bebek ölüm oranlarını düşürdüğü, ef5 değişkeninin ise artırdığı görülmektedir.

Ekonomik zgrlk endeksinin alt bileşenlerinin eğitim göstergeleri üzerindeki etkilerine bakıldığında, ef1 (kamu sektörünün boyutu), ef4 (serbest ticaret) ve ef5 (regülasyon) bileşenlerinin üçüncül düzeyde eğitime katılımı artırdığı; ef2 (hukuki yapı ve mülkiyet hakları) değişkeninin ise azalttığı sonucu görülmektir. Birincil eğitimde ğretmen başına düşen ğrenci oranına ilişkin denklem sonuçları ise genel ekonomik özgürlük endeksindeki sonuca benzer şekilde, ef4 (serbest ticaret) dışında diğer alt bileşenlerinin ğrenci/ğretmen oranını artırıcı etki yaptığını göstermektedir.

Yüksek gelirli ülkeler için EGEKK regresyon sonuçları Tablo 3’te yer almaktadır. Yüksek gelirli ülkelerdeki genel özgürlük düzeyine ilişkin regresyon sonuçları, ekonomik özgürlükler (ef) ile ortalama yaşam beklentisi, üçüncül eğitime katılım ve ğrenci/ğretmen oranı arasında pozitif; bebek ölüm oranlarıyla negatif bir ilişki içerisinde olduğunu göstermektedir. Söz konusu sonuçlardan ortalama yaşam beklentisine ilişkin pozitif ilişki istatistiksel olarak anlamlı bulunmazken, eğitime katılım yüzde 5, bebek ölüm

oranı yüzde 1, öğrenci/öğretmen oranı ise binde 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Tablo 3: Yüksek Gelirli Ülkeler İçin Tahmin Sonuçları

Değişken	Sağlık				Eğitim			
	Ort. Yaşam Bekl.		Bebek Ölüm Oranı		Eğitime Katılım		Öğrenci/Öğretmen	
ef	0,158 (0,123)		-0,482** (0,177)		0,032* (0,012)		2,082*** (0,237)	
lgni	2,884***	2,911***	-4,441***	-4,030***	0,192***	0,194***	-5,072***	-4,527***
	(0,124)	(0,132)	(0,179)	(0,189)	(0,015)	(0,017)	(0,349)	(0,343)
ef1	0,157* (0,070)		0,393*** (0,090)		-0,0010 (0,007)		1,137*** (0,127)	
ef2	0,177 (0,099)		-0,080 (0,141)		-0,027** (0,009)		0,305* (0,144)	
ef3	0,084 (0,086)		-0,008 (0,115)		0,016 (0,008)		0,0233 (0,191)	
ef4	-0,320*** (0,089)		-0,345** (0,130)		0,005 (0,010)		0,319 (0,182)	
ef5	-0,044 (0,111)		-0,522** (0,169)		0,034*** (0,010)		0,481* (0,232)	
_cons	47,527***	48,476***	54,660***	52,251***	-1,679***	-1,660***	50,898***	45,935***
	(1,030)	(1,065)	(1,378)	(1,394)	(0,109)	(0,130)	(2,577)	(2,898)
Gözlem	249	239	239	229	188	183	149	143
Ülke	42	42	41	41	39	39	39	39
Periyod	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010

Not: Standart sapmalar parantez içerisinde gösterilmektedir. Tabloda *, ** ve *** sırasıyla yüzde 5, yüzde 1 ve binde 1 düzeyde anlamlılığa işaret etmektedir.

Tablo 3'te yer alan sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, ekonomik özgürlüklerin sağlık ve eğitim üzerindeki olumlu etkisine ilişkin sav, yüksek gelirli ülkeler için de desteklenir niteliktedir. Diğer yandan yüksek gelirli ülkelerde ekonomik özgürlüklerin sağlık göstergelerinden ortalama yaşam süresi ve bebek ölüm oranları üzerindeki etkisi, Tablo 2 ile Tablo 3'teki ilgili katsayılar karşılaştırıldığında görüleceği üzere, tüm ülkeler için yapılan analiz sonuçlarına göre daha az belirgindir. Bu durum, gelir seviyesi yükseldikçe, ekonomik özgürlüklerin sağlık göstergelerine olan olumlu etkisinin azaldığına işaret etmektedir. Buna karşın, eğitim göstergelerine ilişkin katsayılar karşılaştırıldığında da yüksek gelirli ülkelerde ekonomik özgürlüklerin söz konusu göstergeler üzerindeki etkisinin de arttığını göstermektedir. Bu durum, ekonomik özgürlüklerin ve alt bileşenlerinin sağlık ve eğitim göstergeleri

üzerindeki etkisinin, gelir gruplarına göre farklılaştığı düşüncesini desteklemektedir.

Ayrıştırılmış modellerdeki analiz sonuçlarına bakıldığında, kamu sektörünün boyutu (ef1) bileşeni ile ortalama yaşam süresi, bebek ölüm oranı ve öğrenci/öğretmen oranı arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Hukuki sistem ve mülkiyet hakları (ef2) bileşeninin istatistiksel olarak anlamlı şekilde eğitime katılımı düşürdüğü, öğrenci/öğretmen oranını artırdığı görülmektedir. Sağlam para (ef3) bileşeni, hiçbir gösterge üzerinde etkili gözükmezken; serbest ticaret (ef4) bileşeni, ortalama yaşam beklentisini ve bebek ölüm oranlarını da düşürücü etki yapmaktadır. Son olarak, regülasyon (ef5) bileşeni, anlamlı olarak bebek ölüm oranlarını düşürücü, eğitime katılım ve öğrenci/öğretmen oranını artırıcı etki yapmaktadır.

Tablo 4: Orta-Yüksek Gelirli Ülkeler İçin Tahmin Sonuçları

Değişken	Sağlık				Eğitim			
	Ort. Yaşam Bekl.		Bebek Ölüm Oranı		Eğitime Katılım		Öğrenci/Öğretmen	
ef	0,860*** (0,155)		-3,898*** (0,675)		0,041*** (0,006)		0,496 (0,295)	
lgni	3,712*** (0,273)	2,633*** (0,411)	-18,211*** (0,630)	-12,349*** (1,086)	0,112*** (0,008)	0,136*** (0,019)	-5,000*** (0,468)	-4,836*** (0,436)
ef1		0,152 (0,136)		1,515*** (0,271)		0,013*** (0,004)		0,807*** (0,136)
ef2		-0,334 (0,175)		-0,587 (0,338)		-0,015* (0,007)		-0,156 (0,131)
ef3		0,135 (0,114)		-1,335*** (0,270)		-0,002 (0,004)		0,564*** (0,155)
ef4		0,852*** (0,168)		-3,230*** (0,415)		0,0040 (0,008)		-0,057 (0,147)
ef5		-1,010*** (0,258)		0,6420 (0,575)		0,034*** (0,008)		0,058 (0,240)
_cons	33,981*** (2,076)	49,756*** (3,159)	202,393*** (5,958)	148,421*** (7,786)	-0,925*** (0,089)	-1,086*** (0,137)	61,400*** (3,756)	54,338*** (3,630)
Gözlem	155	139	155	139	112	104	115	104
Ülke	48	48	48	48	45	43	44	43
Periyod	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010

Not: Standart sapmalar parantez içerisinde gösterilmektedir. Tabloda *, ** ve *** sırasıyla yüzde 5, yüzde 1 ve binde 1 düzeyde anlamlılığa işaret etmektedir.

Tablo 4'te yer alan orta-yüksek gelirli ülkeler için regresyon sonuçları da ekonomik özgürlüklerin anlamlı şekilde ortalama yaşam beklentisini ve eğitime katılımı artırdığını, bebek ölüm oranları ise düşürdüğünü göstermektedir. Endeksin alt bileşenlerinin yer aldığı modellere bakıldığında ise, ortalama yaşam süresini anlamlı şekilde serbest ticaret (ef4) bileşeninin artırdığı, regülasyon (ef5) bileşeninin ise düşürdüğü görülmektedir. Bebek ölüm oranlarında etkili olan bileşenler, pozitif yönlü kamu sektörünün boyutu (ef1); negatif yönlü ise sağlam para (ef3) ve serbest ticaret (ef4) alanındaki özgürlük göstergeleri olmuştur. Üçüncül düzeyde eğitime katılım, kamu sektörünün boyutu (ef1) ve regülasyon (ef5) değişkenlerinden olumlu etkilenirken, hukuki sistem ve mülkiyet hakları (ef2) değişkeninden olumsuz etkilenmektedir. Eğitim göstergelerinden öğretmen başına düşen öğrenci sayısı ise kamu sektörünün boyutu (ef1) ve sağlam para (ef3) değişkenleri tarafından pozitif şekilde etkilenmektedir.

Tablo 5: Düşük-Orta Gelirli Ülkeler İçin Tahmin Sonuçları

Değişken	Sağlık				Eğitim			
	Ort. Yaşam Bekl.		Bebek Ölüm Oranı		Eğitime Katılım		Öğrenci/Öğretmen	
ef	0,662*** (0,133)		-4,279*** (0,734)		-0,001 (0,003)		-0,564* (0,275)	
lgni	5,655*** (0,166)	5,701*** (0,291)	-24,480*** (1,399)	-19,745*** (1,215)	0,108*** (0,006)	0,111*** (0,009)	-5,021*** (0,439)	-4,876*** (0,430)
ef1	0,355*** (0,077)		-0,479 (0,292)		0,0060 (0,003)		0,595** (0,183)	
ef2	-0,117 (0,118)		-1,142* (0,520)		-0,011** (0,003)		-0,596*** (0,172)	
ef3	0,159* (0,079)		0,606 (0,336)		-0,008*** (0,002)		0,2380 (0,171)	
ef4	0,466*** (0,108)		-4,272*** (0,472)		0,017*** (0,004)		-0,874*** (0,189)	
ef5	-0,895*** (0,202)		1,1710 (0,705)		-0,01 (0,006)		0,831* (0,348)	
_cons	21,515*** (1,670)	24,761*** (2,563)	244,653*** (9,768)	205,404*** (9,454)	-0,605*** (0,039)	-0,603*** (0,058)	70,283*** (2,940)	63,439*** (2,969)
Gözlem	262 222		261 221		176 151		174 157	
Ülke	60 60		60 60		53 53		52 52	
Periyod	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010

Not: Standart sapmalar parantez içerisinde gösterilmektedir. Tabloda *, ** ve *** sırasıyla yüzde 5, yüzde 1 ve binde 1 düzeyde anlamlılığa işaret etmektedir.

Düşük-orta gelirli ülkelerde de sağlık düzeyi genel ekonomik özgürlük seviyesinden binde 1 anlamlılık düzeyinde olumlu şekilde etkilenmektedir (Tablo 5). Eğitim düzeyi göstergelerinden öğretmen başına öğrenci sayısı denkleminde anlamlı olarak bulunan negatif katsayı, bu ülkelerde ekonomik özgürlüklerin eğitimde kaliteyi artırdığının bir göstergesi olarak okunabilir. Ayırıştırılmış modellerde ise sonuçlar yine seçilen göstergelere ve ekonomik özgürlüklerin türüne göre değişiklik arz etmektedir. Düşük-orta gelirli ülkeler için yapılan analizde diğer gruplardan farklı olan sonuçlar, bu ülkelerde ekonomik özgürlük bileşenlerinin (ef2 ve ef3) üçüncül eğitime katılımı azaltması olarak belirtilebilir.

Tablo 6: Düşük Gelirli Ülkeler İçin Tahmin Sonuçları

Değişken	Sağlık				Eğitim			
	Ort. Yaşam Bekl.		Bebek Ölüm Oranı		Eğitime Katılım		Öğrenci/Öğretmen	
ef	1,804*** (0.265)		-11,546*** (1.013)		0.005 (0.005)		2,794*** (0.658)	
lgni	5,872*** (0.211)	6,175*** (0.249)	-19,250*** (2.174)	-20,093*** (1.896)	0,057*** (0.011)	0,095*** (0.012)	-4,483*** (0.845)	-6,243*** (0.730)
ef1		0,906*** (0.195)		-3,079*** (0.768)		0,0002 (0.004)		-0,6475 (0.455)
ef2		-0,316 (0.178)		-2,058** (0.789)		-0,008* (0.004)		0,8578 (0.532)
ef3		0,872*** (0.155)		-0,696 (0.578)		0,000 (0.003)		0,965** (0.341)
ef4		-0,733*** (0.120)		-2,088** (0.776)		0,006* (0.003)		0,870* (0.429)
ef5		0,178 (0.314)		-2,314* (1.132)		-0,004 (0.006)		1,483* (0.619)
_cons	8,878*** (1.063)	10,872*** (1.778)	261,643*** (11.429)	256,538*** (10.948)	-0,318*** (0.060)	-0,478*** (0.068)	53,744*** (4.412)	61,033*** (4.179)
Gözlem	204	157	204	157	132	99	149	111
Ülke	40	38	40	38	38	36	38	36
Periyod	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010	1970-2010

Not: Standart sapmalar parantez içerisinde gösterilmektedir. Tabloda *, ** ve *** sırasıyla yüzde 5, yüzde 1 ve binde 1 düzeyde anlamlılığa işaret etmektedir.

Düşük gelirli ülkelerde ekonomik özgürlüklerin etkilerine ilişkin Tablo 6’da yer alan analiz sonuçları da genel ekonomik özgürlük seviyesinin sağlık göstergelerinde diğer gruplarda çıkan olumlu sonuçları tekrarlamaktadır. Üstelik diğer gelir grupları ve tüm ülkeler için çıkan sonuçlara göre bu olumlu etki, düşük gelir grubunda yer alan ülkelerde daha belirgindir. Ancak eğitim göstergelerine ilişkin sonuçlar, ekonomik özgürlüklerin kalkınma üzerinde diğer ülkelere göre daha olumsuz bir etki yaptığını göstermektedir. Ayrıştırılmış modellerdeki analiz sonuçları ise ekonomik özgürlük bileşenlerinin genel olarak sağlık göstergeleri üzerindeki olumlu etkisini teyit etmektedir. Bu gruptaki analiz sonuçlarından istatistiksel olarak anlamlı olan ve dikkat çekenler, sağlığa ilişkin diğer bileşenlerin olumlu etkilerine karşın serbest ticaret (ef4) bileşeninin ortalama yaşam süresi beklentisini düşürücü etkisi olarak belirtilebilir.

SONUÇ

Özel mülkiyeti, hukukun hakimiyetini, girişim özgürlüğünü, serbest ticareti ve rekabeti temel alan liberal ekonomi anlayışı, ülkelerin ekonomik kurumlarına ilişkin bir çerçeve sunmaktadır. Liberal ekonomi anlayışının temsilcileri, “ekonomik özgürlükler” olarak formüle edilen bu çerçevenin, ekonomik kalkınmayı da destekleyeceğini savunmaktadırlar. 20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren gerek bu fikrin yaygınlaşması, gerekse ülkelerin “ekonomik özgürlükler” açısından ne durumda olduklarını ölçen endekslerin üretilmesi ile birlikte akademik literatürde de konuyla ilgili ampirik araştırmalar hız kazanmaya başlamıştır. Konuyla ilgili yapılan araştırmalar daha çok ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ölçmekte ve aralarında pozitif bir ilişki bulunduğu işaret etmekte, ancak ekonomik özgürlüklerin sağlık ve eğitim gibi kalkınma göstergelerine etkisine ilişkin analizler kısıtlıdır.

Literatürdeki bu eksiklik dikkate alınarak hazırlanan ve kişi başına gelir düzeylerine göre dört gruba ayrılan toplam 123 ülkenin 1970-2010 yıllarına ait verilerinin incelendiği bu çalışmada ekonomik özgürlüklerin sağlık ve eğitim göstergeleri üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Yapılan analizlerden elde edilen bulgular aşağıdaki gibi üç maddede özetlenebilir.

İlk olarak, ülkelerin genel ekonomik özgürlük seviyelerinin, kalkınma göstergelerinden sağlık (ortalama yaşam beklentisi ve bebek ölüm oranları) ve eğitim (üçüncül düzeyde eğitime katılım) düzeyleri üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu, bu etkinin farklı gelir grupları için de geçerli olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar, konuyla ilgili literatürde yer alan diğer çalışmalarla da uyumludur.

İkincisi, analiz sonuçları, ülkelerin kişi başına gelir cinsinden halihazırda içinde buldukları gelişmişlik düzeyinin, ekonomik özgürlükler ile kalkınma

göstergeleli ilişkisi açısından önemli olduğunu; gelir gruplarına göre etkilerin gerek boyut, gerekse yön olarak farklılaşabildiğini göstermektedir. Örneğin, analiz sonuçlarına göre ekonomik özgürlük puanında yaşanan bir birimlik artış, yüksek gelirli ülkelerde ortalama yaşam süresini 0,2 yıl artırıp, bebek ölüm oranlarını 0,5 puan azaltırken; düşük gelirli ülkelerde ortalama yaşam süresini 1,8 yıl artırmakta, bebek ölüm oranlarını 11,5 puan azaltmaktadır. Bu durum, düşük gelirli ülkelerde sağlık göstergeleri açısından ekonomik özgürlüklere daha fazla ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Yapılan analizlerde ülke gruplarına ilişkin sonuçlarda ortaya çıkan bu farklılıklar, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere yönelik politika önerilerinde ülkelerin kendine özgü koşullarına dikkat edilmesi, aynı kurumsal düzenlemelerin her zaman ve her yerde aynı sonucu vermeyebileceğine işaret etmektedir.

Üçüncüsü, ekonomik özgürlükleri oluşturan bileşenlerin de kalkınma göstergeleri üzerindeki etkileri birbirlerinden farklılaşmaktadır. Örneğin, ekonomik özgürlük bileşenlerinden serbest ticaret bileşeni, neredeyse bütün ülke grupları için kalkınma göstergeleri üzerinde olumlu etkilerde bulunurken, regülasyon bileşeni ilgili göstergeler üzerinde olumsuz etkiler yapabilmektedir. Bunun yanında kamu sektörünün boyutu, hukuki sistem ve mülkiyet hakları ile sağlam para gibi ekonomik özgürlük bileşenleri, kalkınma göstergelerinin bir kısmı üzerinde olumlu etki yaparken; bazıları üzerinde ise olumsuz etki gösterebilmektedir. Bu açıdan ekonomik özgürlüklere ve etkilerine yönelik politikalar üretilirken, ekonomik özgürlüklerin tüm unsurlarını bir arada paket halinde sunmaktan ziyade, tek tek bileşenlerine odaklanmak daha sağlıklı değerlendirme yapabilmemize olanak sağlamaktadır.

Gerek ekonomik özgürlüklerin, gerekse kalkınmanın çok boyutlu ve karmaşık yapıları, bu çalışmada yapılan analizlerin de çok boyutlu olmasını gerektirmiştir. Ayrıca hem ekonomik özgürlükleri ölçen endekslere, hem de ülkelerin kalkınma göstergelerine ilişkin veriler çok fazla geriye gitmemekte; ancak her ikisi de uzun bir zaman dilimi içerisinde anlam kazanmakta ve etkilerini gösterebilmektedir. Her ne kadar bu çalışmanın, kurumsal yapılar ve kalkınma ilişkisine yönelik çok yönlü bir analiz yaparak literatüre katkı sağlayacağı düşünülse de, bahsi geçen nedenlerle daha geniş zaman dilimlerini içerecek şekilde ülke spesifik çalışmalara da ihtiyaç duyulmaktadır.

KAYNAKÇA

- ACAR, M. (2010). "Serbest Ticaret, Ekonomik Özgürlükler ve Refah", Bilig, Sayı: 53, 1-28.
- AKIN C. S., AYTUN C. ve AKTAKAS B. G. (2014). "The Impact of Economic Freedom Upon Economic Growth: An Application on Different Income Groups". *Asian Economic and Financial Review*. 4(8), 1024-1039.
- AKINCI, M. (2013). *Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Gelişmiş, Gelişmekte Olan ve Azgelişmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*. Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- ASHBY, N. J. ve SOBEL, R. S. (2008). "Income Inequality and Economic Freedom in the U.S. States". *Public Choice*, Vol: 134, No: 3-4, 329-346.
- BERGGREN, N. (1999). "Economic Freedom and Equality: Friends or Foes?". *Public Choice*, 100, 203-223.
- BERGGREN, N. (2003). "The Benefits of Economic Freedom". *The Independent Review*, v. VIII, n. 2, 193-211.
- BESKAYA, A. ve KOÇ, A. (2006). "Ekonomik Büyüme ve Kalkınmada Ekonomik Özgürlüklerin Rolü ve Önemi". *Liberal Düşünce*, 43. 43-74.
- CARLSSON, F. and LUNDSTRÖM, S. (2002). "Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects". *Public Choice*, 112, 335-344.
- CORBI, R. B. (2007). "The Components of Economic Freedom, Income and Growth". *Est. econ.*, São Paulo, 37(3), 515-545.
- ÇETİN, R. (2013). "Ekonomik Özgürlüğün Gelir Düzeyi Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle İncelenmesi". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 37-47.
- ERDEM, E. ve TUGCU C. T. (2012). "New Evidence on the Relationship Between Economic Freedom and Growth: A Panel Cointegration Analysis for The Case of OECD". *Global Economy Journal* 12 (3), 1-18.
- ESPOSTO, A. G. ve ZALESKI, P. A. (1999). "Economic Freedom and the Quality of Life: An Empirical Analysis". *Constitutional Political Economy*, 10, 185-197.
- FARR vd. (1998). "Economic Freedom, Political Freedom and Economic Well-Being: A Casuality Analysis", *Cato Journal*, Vol. 18, No. 2, 247-262.
- GASTIL, R. D. ve WRIGHT L. M. (1988). "The State of The World Political and Economic Freedom". *Freedom, Democracy and Economic Welfare*. (Ed.) Michael A. Walker. Vancouver, B.C. Kanada: The Fraser Institute.
- GRUBEL, H. G. (1998). "Economic Freedom and Human Welfare: Some Empirical Findings". *Cato Journal*, 18, 287-304.
- GWARTNEY, J., LAWSON R., ve BLOCK W. (1996). *Economic Freedom of the World: 1975-1995*. Fraser Institute. Erişim: 29 Nisan 2015, www.freetheworld.com.
- GWARTNEY, J. ve LAWSON, R. (2003). "The Concept and Measurement of Economic Freedom. *European Journal of Political Economy*", 19, 405-430.
- GWARTNEY vd. (2004). "Economic Freedom, Institutional Quality and Cross-Country Differences in Income and Growth". *Cato Journal*, Vol: 24, No: 3, 205-233.

- GWARTNEY, J., LAWSON R., ve HALL J. (2014). Economic Freedom of the World: 2014 Annual Report. Fraser Institute. Erişim: 29 Nisan 2015, www.freetheworld.com.
- HAAN, J. de, ve STURM, J.E. (2000). "On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth". European Journal of Political Economy, 16, No. 2, 215-41.
- HANKE, S. H ve WALTERS, S. J. K. (1997). "Economic Freedom, Prosperity and Equality: A Survey". Cato Journal, Vol. 17, No. 2. 117-146.
- HECKELMAN, Jac C. (2000). "Economic Freedom and Economic Growth: A Short-Run Causal Investigation". Journal of Applied Economics, Vol: 3, No: 1, 71-91.
- ISLAM, S. (1996). "Economic Growth, Per Capita Income and Economic Growth". Applied Economic Letters, 3, 595-597.
- ISMAIL, N. (2010). "Income Inequality, Economic Freedom and Economic Growth". European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, Issue: 25, 144-157.
- KARABEGOVIĆ, A., ve MCMAHON F. (2005). Economic Freedom of North America. Vancouver: The Fraser Institute.
- KIBRİTÇİOĞLU, A. (1994). "Adam Smith'in Uluslararası İktisat Kuramına Katkıları Hakkında". Ekonomik Yaklaşım, Cilt: 5, Sayı: 12, 55-62.
- LAWSON, R. A. (2011). "Economic Freedom and the Wealth and Well-Being of Nations". The Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations at Beloit College, 65.
- MANAN, Ö. (2009). Kurumsal Yapı Olarak Demokrasi ve Ekonomik Özgürlüklerin Ekonomik Performansa Etkisi: Türkiye Örneği. Yüksek lisans tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- MESSICK, R. E. Ed. (1996). World Survey of Economic Freedom: 1995-1996. New Brunswick, New Jersey: Freedom House.
- MILLER, T., KIM, A. B. ve HOLMES, K. R. (2015). 2015 Index of Economic Freedom. Heritage Foundation. Erişim: 29 Nisan 2015, <http://www.heritage.org/index>.
- NORTH, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- SARIBAŞ, H. (2009). "Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi". Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, Cilt: 46, Sayı: 538, 7-16.
- SCULLY, G. W. ve SLOTTJE, D. J. (1991). "Ranking Economic Liberty Across Countries". Public Choice, 69, 121-152.
- SCULLY, G. (2002). "Economic Freedom, Government Policy, and the Trade-off between Equity and Economic Growth". Public Choice, 113, 77-96.
- STROUP, M. D. (2007). "Economic Freedom, Democracy and the Quality of Life". World Development Vol. 35, No. 1, 52-66.
- TATOĞLU, F. Y. (2013). Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı (2.Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- VEGA-GORDILLO, M. ve ALVAREZ-ARCE, J.L. (2003). "Economic Growth and Freedom: A Causality Study". Cato Journal, Vol: 23, No: 2, 199-215.
- YENİPAZARLI, A. (2009). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Zaman Serisi Analizi, Doktora tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nazilli.

İTALYA'DA FAŞİZMİN YÜKSELİŞİ VE ANTONİO GRAMSCI'NİN FAŞİZM KARŞITI STRATEJİ VE TAKTİKLERİ

Demirhan Fahri ERDEM*

Çiğdem ERDEM**

ÖZ

Faşizm dünya tarihinde ilk defa I. Dünya Savaşı sonunda, İtalya'nın içinde bulunduğu toplumsal, ekonomik ve siyasal kriz ortamında, küçük burjuvaziyi seferber ederek iktidara gelmiştir. Antonio Gramsci sosyalist bir kuramcı ve siyasetçi olarak, faşizme karşı mücadele etmek için temel bir strateji ve bu strateji doğrultusunda bir takım pratik-taktik siyasalar önermiştir. Gramsci'nin söz konusu önerileri, üyesi bulunduğu İtalyan Komünist Partisi içerisinde hâkim bir konuma gelememiştir. Çünkü Komünist Parti sol cephe içerisinde faşizme karşı bir ittifakı savunurken; Gramsci sol cepheyi aşan ve milliyetçiler ile liberalleri de içeren daha geniş bir cephede ittifak kurulmasını önermiştir. Bu bağlamda ilk olarak Gramsci'nin faşizme karşı mücadelede önerdiği strateji ve taktiklerinin dogmatik değil, pragmatik olduğu söylenebilir. İkinci olarak Gramsci'nin geniş cephe ittifakı önerisi, faşizmle mücadele kapsamında işlevsel görünmektedir. Son olarak Gramsci'nin savunduğu strateji ve taktikle, faşist hareketin iktidara gelirken ve faşist partinin iktidarının ilk yıllarında uyguladığı siyasalar arasında belirli bir simetrisinin var olduğu ileri sürülebilir.

Anahtar Kelimeler: Faşizm, Antonio Gramsci, Sosyalizm, Geniş Cephe, Strateji ve Taktikler.

* Yard. Doç. Dr., Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, (demirhan@gazi.edu.tr).

** Doç.Dr., Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, (csekmen@gazi.edu.tr) .

FASCISM'S GROWING IN ITALY AND ANTONIO GRAMSCI'S ANTI- FASCISM STRATEGIES AND TACTICS

ABSTRACT

Fascism first came to power at the end of World War I in history with the mobilization of petit bourgeois amid social, economic and political crisis in Italy. Antonio Gramsci as a socialist theoretician and politician proposed a fundamental strategy to struggle against fascism and some practical-tactical policies in line with this strategy. Gramsci's proposals were not able to dominate over Italian Communist Party of which he was a member. Because while the Communist Party defended an alliance with the left-side against fascism, Gramsci, going beyond left-side parties, proposed to form an a broadened alliance involving nationalists and liberals. In this regard, first of all we can say that the strategies and the tactics proposed by Gramsci in struggle against fascism are not dogmatic but pragmatic. Secondly, Gramsci's proposal toward a broadened alliance seemed functional in relation to struggle with fascism. Finally, we may contend that there is some symmetry between the strategy and tactics defended by Gramsci and politics of fascist movement while coming to power and at the first years of fascist party's rule.

Key words: Fascism, Antonio Gramsci, Socialism, Broadened Alliance, Strategy and Tactics.

GİRİŞ

Faşizm, dünya tarihinde ilk kez, I. Dünya Savaşı sonrasında yoğun toplumsal, ekonomik ve siyasal bunalımlar yaşayan İtalya’da ortaya çıkan bir siyasal harekettir. Ortaya çıktığı andan itibaren hızla toplumsal tabanını genişleterek siyasal partiye dönüşen faşizm, 1922’de Benito Mussolini önderliğinde iktidara gelmiştir. İtalya’yı özgürlük, eşitlik ve demokrasi gibi Aydınlanma Düşüncesi’nin liberal değerlerinden geriye götüren faşizm, başta sosyalist ve komünistler olmak üzere tüm muhaliflerini ezmeye yönelmiştir. İtalya’da aralarında Antonio Gramsci’nin de bulunduğu sosyalist düşünür ve siyasetçiler, ortaya çıktığı andan itibaren faşizmle mücadeleye girişmeler de, tarihte ilk kez küçük burjuvaziyi seferber etmeyi başaran bu hareketin yükselişini engellememişlerdir.

Marksist düşünce geleneği içerisinde önemli ve özgün bir yere sahip olan ve ölümünden sonra da Avrupa Komünizmi’nin kurucusu sayılan Antonio Gramsci; 1891-1937 yılları arasında İtalya’da yaşamış sosyalist bir düşünür, kuramcı ve siyasetçidir. İtalyan Sosyalist Partisi (ISP)’nin bir üyesi olan Gramsci, parti içinde yaşanan bölünmenin ardından, Amadeo Bordiga ile birlikte İtalyan Komünist Partisi (İKP)’ni kurmuş ve bir süre İKP’nin liderliğini de yapmıştır. 1924 seçimleriyle birlikte meclise giren Gramsci, 1926 yılında faşist iktidar tarafından tutuklanmış ve bundan sonraki hayatının neredeyse tamamını hapisanede geçirmiştir. Yani Gramsci, faşist hareketin ortaya çıkışını, hareketin partileşmesini ve iktidara gelmesini gözlemlemiş, ancak Faşist Parti’nin kurumsallaşmaya başladığı yıl hapishaneye girmiş ve faşizmin yıkılışını görememiştir. Dolayısıyla Gramsci’nin faşizmle teorik ve kitle eylemleri içerisindeki edimsel mücadelesi 1926 yılına kadar sürmüştür. Ancak Gramsci kuramsal çalışmalarını, hapisane yaşamı boyunca da devam ettirmiş, faşist rejimin hapisanesinde, baskı ve sansür ortamında, ölümünden sonra “Hapishane Defterleri” olarak bir araya getirilecek olan el yazmalarını oluşturmuştur. Bu nedenle Gramsci’nin edimsel olarak faşizm karşıtı mücadelesi ve stratejisi, faşist hareketin şekillenmesinden, onun hapisaneye girdiği 1926 yılına kadar olan zaman dilimini kapsamıştır.

Bu çalışma bir takım savlardan hareket etmektedir. Bir kuramcı ve siyasetçi olarak Gramsci, faşizme karşı mücadelede temel bir strateji ve bu strateji doğrultusunda, faşizmin gelişme sürecine bağlı olarak pratik-taktik siyasalar geliştirmiştir. Bu bağlamda çalışmanın savlarından ilki, Gramsci’nin geliştirdiği bu strateji ve taktiklerle, dogmatik değil, pragmatik davrandığıdır. İkinci olarak, Gramsci’nin faşizm karşıtı tüm kesimleri içeren geniş cephe ittifakı önerisinin, dönemin sosyalist/komünist düşünür ve siyasetçileri arasında başat hale gelemese de, taktik açıdan faşizmle mücadelede daha işlevsel görüldüğü ileri sürülmektedir. Buna bağlı olarak, üçüncü sav ise, Gramsci’nin

faşizmle mücadele için önerdiği taktiklerle, karşı cephede faşizmi başarıya ulaştıran taktikler arasında bir simetrisinin var olduğudur. Çünkü Gramsci'nin faşizm karşıtı cephenin uygulamasını önerdiği taktik, faşist hareket tarafından, en azından iktidara gelme sürecinde ve iktidarının ilk yıllarında başarıyla uygulanmıştır.

Literatür taramasına dayanan bu çalışmada hem faşizmin iktidarda olduğu dönemde, hem de yıkılmasından sonraki dönemde yapılan akademik incelemelerden faydalanılmıştır. Ayrıca hem Prezzolini gibi faşizmin ideoloğunu yapmış hem de Gramsci, Togliatti gibi faşizme karşı mücadele etmiş kuramcılarının eserlerine başvurulmuştur. Bunların dışında Gramsci'nin faşizm karşıtı strateji ve taktikleri üzerine odaklanan bu makalede, Gramsci'nin 1926 yılında tutuklanmasından önce yazdığı yazılar ve Gramsci üzerine yazılan eserler kullanılmıştır.

I- İTALYA'DA FAŞİZMİN YÜKSELİŞİ

A- İtalya'da Faşizmin Yükselişine Zemin Hazırlayan Süreç

I. Dünya Savaşı sona erdiğinde, sadece savaşı kaybeden devletlerde değil, kazanan devletler de belli oranda kendini gösteren bir kriz ve memnuniyetsizlik ortamından bahsetmek mümkündür. Ancak kazanan devletler arasında, özellikle de İtalya'da, bu durum kendini daha fazla göstermiştir. Öyle ki savaşın hemen ardından İtalya'yı neredeyse "yenilen memleketlerdekine benzer bir memnunsuzluk ve huzursuzluk" havası kaplamıştır (Carocci, 1965: 6). İtalya'da savaş sonunda ortaya çıkan bu huzursuzluğun, aslında bir biriyle iç içe geçmiş ekonomik, siyasi, toplumsal ve tarihi nedenleri vardır ve bu nedenlerin hepsi birden İtalya'da faşizmin doğuşuna uygun bir zemin hazırlamıştır.

Faşizme zemin hazırlayan süreçteki ekonomik nedenler, öncelikle doğrudan I. Dünya Savaşı ve onun sonuçlarıyla ilgilidir: İlk olarak İtalya, savaşın ganimetlerinden yeterince yararlanamadığı için savaştan, "yenik galip" olarak çıkmıştır (Bourderon, 1989: 8). İtalya 1915 yılında imzaladığı Londra Antlaşması ile savaş sonunda Almanya'nın sömürgelerinden ve 1917 yılında imzaladığı St. Jean de Maurienne Antlaşması ile de Osmanlı İmparatorluğu'nun topraklarından pay almayı beklerken; Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Başkanı Woodrow Wilson'un Londra Anlaşması'nı tanımaması ve Rusya'nın da gerçekleşen Bolşevik Devrimi'nin ardından 1917 Anlaşmasını onaylamaması sonucunda bu sömürgelerden ve topraklardan beklediği payı alamamıştır (Armaoğlu, 1993: 171). Bu durum sosyo-ekonomik açıdan İtalya için hayal kırıklığına neden olmuştur.

Savaş nedeniyle ekonomik açıdan ülkenin yoksullaşmasına ek olarak, İtalya'dan ABD'ye doğru gerçekleşen göçün durması da başka ekonomik

sorunlara yol açmıştır. Savaş öncesinde İtalya'dan ABD'ye yılda 90.000'e varan sayılarda gerçekleşen göç, ABD'nin göçmen alımını durdurması sonucu sekteye uğramış ve bu duruma bir de savaş sonrası ekonomi koşullarının neden olduğu işsizlik, özellikle de genç nüfus işsizliği eklenince, deyim yerindeyse İtalya'da tam anlamıyla “patlayıcı bir demografik-ekonomik yapı” ortaya çıkmıştır. Nüfusun çok, kaynakların az olduğu böylesi bir ortamda toplum içerisinde “psiko-sosyal” tepkiler boy göstermeye başlamıştır, ya da Mosca'nın değerlendirmesiyle, I. Dünya Savaşı sonrası İtalya'da “iklim, taşkınlığa çok elverişli”dir (Mosca, 1968: 329-330).

Bir diğer ekonomik neden yine savaşla ilgilidir ve İtalya her ne kadar savaştan kazanan devletlerden birisi olarak çıksa da, bu onun ekonomik anlamda bir kriz ortamına doğru ilerlemesine engel olamamıştır. Çünkü İtalya savaş boyunca yaptığı harcamaların altından ancak müttefik devletlerin desteği ile kalkabilecek durumda iken, bu desteğin savaşın bitmesi ile birlikte ortadan kalkması sonucunda ekonomik darboğaza girmiştir. Artan enflasyon ve büyüyen dış ticaret açığı ekonomik sıkıntıların habercisi olmuştur. Savaş süresince halkın desteğini kaybetmemek için verilen boş vaatler de, bu ekonomik darboğazı derinleştirmiştir. Çünkü ne köylüler kendilerine verileceği söylenen toprağa, ne de işçiler iş ve ücret artışına kavuşabilmiş ve tepki olarak toprak işgalleri ve grevler İtalya genelinde yayılarak, ekonomik sıkıntıları perçinlemiştir (Sander, 1998: 22-23).

İtalya'da bu dönemde ortaya çıkan grev, işgal ve yağmalamalar, bir kaos ortamına yol açmıştır. Meydana gelen şiddet olayları hem küçük burjuvazi, hem de büyük toprak sahipleri ve sanayi burjuvazisi açısından endişe yaratmıştır. Bu durum karşısında küçük burjuvazi, yani “dükkan sahipleri, küçük esnaf, ev ve apartman sahipleri, küçük toprak sahipleri”, ortaya çıkan kaos ortamından, sosyalistleri ve komünistleri sorumlu tutmuşlar ve bu hareketlerle çatışma içerisine giren “Mussolini'nin faşist partisi mensuplarını ve vurucu güçlerini bir kurtarıcı gibi görmeye” başlamışlardır (Yalçın, 1978: 55). Küçük burjuvazi dışında, toprak işgalleri ve grevlerle ekonomik çıkarları tehlikeye giren büyük toprak sahipleri ve sanayi burjuvazisi de, “toprak ve yatırımlarının hukukunu koruyacak ve siyasal istikrar sağlayacak bir önder” arayışı içerisinde Mussolini'ye ve Faşist Partisi'ne yönelmişlerdir (Sander, 1998: 23).

Bu bağlamda faşizmin İtalya'da halk tarafından ilgi ve destek görmesinin, bu örgütün ileri sürdüğü görüşlerden ziyade, halkın korku ve endişelerinden, daha doğrusu bu endişelerin faşizmle ortadan kaldırılacağı inancından kaynaklandığını söylemek mümkündür. Çünkü bu gelişmelerin ortaya çıkmasından sadece birkaç yıl öncesinde, Bolşevizm'in yerleşmesini

isteyecek kadar karışıklıktan “ürkmüş olan halk şimdi faşizmi sulh, nizam ve asayiş peygamberi olarak karşılıyordu” (Prezzolini, 1932: 22-23).

İtalya’da faşizme zemin hazırlayan süreçteki siyasi nedenler ise, bu ülkedeki siyasi istikrarsızlık ortamı ve 1917 Ekim Devrimi’nin ardından İtalya’da sosyalist devrimi gerçekleştirmek isteyen İSP’nin başarısızlığı ile ilgilidir.

I. Dünya Savaşı’nın bittiği 1919 yılından, faşizmin iktidara geleceği 1922 yılına kadar geçen süre içerisinde, İtalya’da iki seçim gerçekleştirilmiş ve bu kısa süre içerisinde Vittorio Emanuele Orlando, Francesco Saverio Nitti, Giovanni Giolitti, İvanoe Bonomi ve Luigi Facta hükümetleri kurulmuştur (Savelli, Hayward, Falcionelli, 1940: 433). Mevcut hükümetlerin ortaya çıkan ekonomik ve siyasal kaos ortamı karşısında etkisiz kalması, “mülkiyet haklarını” koruyamaması, kitleleri, “güçlü ve eli sopalı’ bir koruyucu” aramaya yöneltmiştir (Yalçın, 1978: 37).

Burada değinilmesi gereken bir diğer önemli konu ise, faşizm tecrübesi yaşamış olan ülkelerin hemen hepsinde, faşizm öncesinde etkili olan bir komünist ayaklanma ya da komünizm tehlikesinin baş göstermiş olmasıdır. İtalya ile birlikte, Almanya’da, Japonya’da, İspanya’daki faşizan yönetimler, bu ülkelerin her birinin geçirmiş olduğu iç ayaklanmalar ve güvenlik sorunları karşısında aciz kalan iktidarların yönetimlerinin ardından kurulmuşlardır. “Başka bir deyimle, faşizm, komünizm tehlikesine karşı, ülkeyi koruma yeteneği göstermeyen liberal ve demokratik ülkelerde, bir çaresizlik sonucu başvurulan bir yol olmuştur” (Yalçın, 1978: 36-37).

Nitekim İtalya’da sosyalist hareketin ortaya çıktığı yerler ile faşist hareketin gelişme gösterdiği yerler arasında bir bağlantı vardır. Şöyle ki; 1917 Ekim Devrimi, etkisini Rusya sınırları dışına çıkararak neredeyse tüm Avrupa’da ve İtalya’da da göstermiştir. İtalya’da, faşizmin iktidara gelmesinden hemen önceki dönem, iki kıvılcık yılı olarak da adlandırılmaktadır. 1919-1920 yılları İtalya’da sosyalist akımın işçiler arasında hızla yayıldığı, İSP’nin ve sendikaların güçlendiği, genel grevlerin, Rusya ile dayanışma grevlerinin yapıldığı yıllar olmuştur. 1920 baharında Turin’deki metal işçileri, işverenlere, Antonio Gramsci’nin İtalyan Sovyetlerinin nüvesi olarak gördüğü “fabrika konseyleri”ni kabul ettirebilmek için grevler düzenlemişlerdir (Harman, 2015: 423).

İşte İtalya’da faşizm, sosyalist hareketin görece etkili olduğu yerlerde kendini göstermiştir. Çünkü Sinanoğlu’nun ifadesiyle, “fıkarası çok, endüstrisi zayıf ve yeni bir devlet olan” İtalya’daki bu “sosyal dava”, yani sınıf mücadelesi, “devlet davası” olarak görülmüş ve “devlet, çarpışan sınıfları yatıştırıp nizamı tekrar kurmaktan aciz bir vaziyete düştüğü için”, bir kaos

ortamı doğmuştur (Sinanoğlu, 1933: 217). Toskana ve Emilia'da daha etkili olan sosyalist hareket, faşist gösterilerin de ilk kez bu coğrafyalarda kendisini göstermesine yol açmıştır. İtalya'da faşizmin en geç geliştiği yerler ise, sosyalizmin en az etkili olduğu yerler olmuştur (Ussan, 1978: 82).

İtalya'da faşizmin hemen öncesinde, ülkede güçlü bir konuma gelmiş olan sosyalistler, "liberal demokratik düzenin işlemesine engel olabilecek" kadar güçlüdürler "ama, bu düzeni yıkıp yerine yeni bir düzen" kurabilecek gücü de gösterememişlerdir. Sosyalist devrimin gerçekleşmesinin çok yakın olduğunu düşünen sosyalistlerin, bu beklentisine rağmen devrimin gerçekleşmeyişi, parti içinde sıkıntılara yol açmış ve 1921 yılında Livorno'da düzenlenen kongrede İSP'nde bölünmeler başlamıştır. Filippo Turati reformcu, Giacinto Menatti Serrati birleştirici, Amadeo Bordiga ise komünist kanadı oluşturmuştur. Kongre'nin ardından Antonio Gramsci, Angelo Tasca, Palmiro Togliatti, Umberto Terracini gibi isimler partiden ayrılarak İKP'ni kurmuşlardır (Özek, 1966: 203-204). Parti içinde ortaya çıkan bu hizipleşme ve bölünmeler doğal olarak sosyalistlerin gücünü azaltmıştır. Öyle ki partiden ve devrimden umudunu kesen ve "Bir şeyler bekleyerek yıllardan beri sosyalist partisine hizmet edenler durumun feceatini görüp ürkmüş ve faşist saflarına katılmışlardır" (Ussan, 1978: 69).

1917 Ekim'inde Sovyetlerde tecrübe edilmeye başlanan işçi sınıfı devletinin, bu ülkede işçi sınıfının hayat standartlarını yükseltmediğinin anlaşılması da, İtalya'daki işçi ve çiftçileri faşist harekete yöneltmiştir. Mevcut ekonomik koşullardan sanayicilerin, tüccarların ve büyük toprak sahiplerinin de şikâyetçi olması ile birlikte, ekonomik ve siyasi istikrarsızlıktan yakınan tüm bu kesimler faşizme karşı güven duymaya başlamışlardır (Prezzolini, 1932: 23-24).

Bu noktada İtalya'da 1919-1924 yılları arasında yapılan seçim sonuçlarına bakmak, İSP'nin uğradığı oy kaybını, yani sosyalistlerin azalan halk desteğini göstermesi bakımından aydınlatıcı olabilir. 1919 seçimlerini, aldığı % 32.3'lük oy oranı ile birinci parti olarak kazanan İSP, 1921 seçimlerinde bu başarısını koruyamayarak %24.7'ye kadar gerilemiştir. Ancak asıl vahim sonuç kendini 1924 seçimlerinde göstermiş, partinin oyları % 5.9'a kadar düşmüştür (Çelikçi, Kakışım, 2013: 88-89). Bu süre içerisinde Faşist Partisi ise bunun tam tersi bir gelişme seyri göstermiştir.

İtalya'da faşizme zemin hazırlayan süreçte tüm bu sayılan ekonomik ve siyasi koşulların yanı sıra tarihsel-düşünsel ortamın etkisinden de bahsedilebilir. 20. yüzyılın başından itibaren İtalya'da hızla güçlenen ve toplumda etkisini gösteren bir milliyetçilik akımı ortaya çıkmıştır. Yükselen bu milliyetçik dalgası tarihsel olarak, İtalya'nın milli birliğini kurması ile paralel gelişmiştir. Avrupa'nın İngiltere, Fransa gibi büyük ülkeleri ile kıyaslandığında

milli birliğini çok daha geç, ancak 1870 yılından sonra kurduğu bilinen İtalya’da, bu tarihten itibaren geçmişin ihtişamlı günlerine tekrar geri dönülmesi ve bu bağlamda kendi sınırları içerisinde olmayan topraklar üzerinde hak iddia edilmesi gündeme gelmiştir. İtalya bu amaçla sömürgecilik faaliyetlerine girişmişse de bu konuda başarılı olamamıştır. Böylece hem toplumsal, hem siyasal, hem de düşünsel alanda milliyetçilik etkisini göstermeye başlamıştır. Örneğin 1903 yılında *Il Regno* adında aşırı milliyetçi bir dergi yayın hayatına girmiş ve “gelişme, güçlenme ve dünyaya yayılma yolunda ülkesini kamçulamaya başlamıştır.” Bu benzeri yayınlar “Milliyetçiler Derneği” adı altında bir hareketin örgütlenmesine neden olmuş, hatta bu görüşte olanlar “Milliyetçiler” adıyla seçimlere katılarak parlamentoya da girmişlerdir. 1908 yılına gelindiğinde Roma Dönemi ve Venedik Cumhuriyeti’nin ihtişamlı günlerine öykünerek yazılan bir piyese, bu “romantik milliyetçilik” havası güçlenmiştir. “Günün gerçeklerinden çok, geçmişin hayallerini alevlendiren bu irrasyonel romantizm, milli birliğini yeni tamamlamış, kolektif amaçlarını henüz açıkça saptamamış olan bu ülkede, geniş kitlelere yayılan bir eğilim olmuştur” (Yalçın, 1978: 47-49). Nitekim Roma yürüyüşünün ardından iktidara gelen Mussoli’nin Kral’ın yanına çıktığında söylediği şey de bu olmuştur: “Haşmetmeap, size Vittorio Veneto’nun İtalyasını getiriyorum” (Özek, 1966: 15).

Ancak tüm bu sayılan ekonomik, siyasal, tarihi ve düşünsel faktörlerin hepsinin bir araya gelmesi, İtalya’da faşizme giden sürece zemin hazırlamakla birlikte; faşizmin ilk kez İtalya’da ortaya çıkışını açıklama bağlamında yeterli değildir. Çünkü ekonomik krizler, siyasal istikrarsızlıklar ve bunlara ek olarak 1917 Ekim Devrimi’nin de etkisiyle sosyalist hareketin bir tehdit potansiyeline ulaşması, savaş sonrası Avrupasının başka yerleri için de geçerli bir durumdur. Belirtmelidir ki, I. Dünya Savaşı, sonuçları ve getirdiği toplumsal-ekonomik-siyasi sorunlar itibarıyla, başka Avrupa ülkelerini de sarsmıştır. İtalya’nın bu sorunlar yükünü taşımakta, diğer Avrupa ülkelerinden daha fazla zorlandığı ortadadır; ancak burada göz önünde bulundurulması gereken başka bir konu daha vardır ki, o da İtalya’nın gelişme ve sanayileşme süreci bakımından diğerlerinden farklıdır. İşte bu fark, İtalya’da faşizmin gelişmesine zemin hazırlayan süreçte yer alan bir diğer önemli noktadır. İtalya milli birliğini geç kuran bir ülke olarak, sanayileşme sürecinde İngiltere ya da Fransa kadar ileri gidememiş, iktisadi kalkınmasını onlar kadar tamamlayamamıştır. Ancak İtalya kapitalistleşme sürecinin belli bir aşamasına da ulaşmıştır. Yani İtalya ne pre-kapitalist bir yapıdadır ve ne de İngiltere, Fransa örneğinde olduğu gibi ileri kapitalist bir ülke konumundadır. Fransa, İngiltere, ABD gibi “emperyalist metropollerle” karşılaştırıldığında, bu ülkelerin hiç birinde “İtalya’yı karakterize eden çelişkilerin bu birikimi görülmez” (Poulantzas, 1980: 32). Söz konusu ülkelerde “faşist toplum biçimine eğilimler” olsa bile “parlamentar

biçimler gene de ayaktadır” (Togliatti, 1995: 27). Bu konum içerisinde İtalya’da kendini gösteren ekonomik kriz ve siyasi istikrarsızlığın “burjuva ve kapitalist sistem” içerisinde çözülememesi (Yalçın, 1978: 35) sonucunda faşizm ortaya çıkmıştır. Ya da başka bir ifadeyle, İtalya’da burjuvazinin ve kapitalist sistemin gelişmişlik düzeyi, ortaya çıkan sorunları çözmeye yeterli gelmediği için, söz konusu sorunlar burjuva ve kapitalist sistemin demokratik ortamının dışında başka bir yolla, faşizmle çözülmeye çalışılmıştır. Ekonomik alt yapıdaki bu gelişmişlik düzeyinin yansıması kendisini siyasi alanda da göstermiş, “demokratik sistemlerin ilkeleri eski otokratik sistemin önüne geçememiş” (Heywood, 2003: 262) ve hükümetler her ne kadar demokratik yöntemlerle ortaya çıkmış olsalar da, ortaya çıkan bu ekonomik ve siyasi krizin, demokratik yollarla çözümünde yetersiz kalmıştır.

Sonuç olarak İtalya’da faşizm, I. Dünya savaşı sonrasında yaşanan ekonomik kriz ve siyasi istikrarsızlık ortamında şekillenmiştir. İtalya’nın tarihsel ve düşünsel arka planının da, faşizme zemin hazırlayan süreçte önemli bir etkisi olmuştur. İtalya’da kendisini derin bir toplumsal huzursuzluk şeklinde gösteren ekonomik ve siyasi krizin, İtalya’nın iktisadi gelişmişlik düzeyine bağlı olarak, burjuva kapitalist sistemine özgü yollarla çözülememesi sonucunda dünya üzerinde ilk kez İtalya’da faşizm adı altında bir hareket ortaya çıkmış ve bu hareket aşağıda incelenecek süreçlerden geçerek iktidara yükselmiştir.

B- İtalya’da Faşizmin İktidara Gelişi

İSP’nin bir üyesi olan Benito Amilcare Andrea Mussolini, bu partinin yayın organı olan Avanti gazetesindeki yazılarıyla İtalya’nın I. Dünya Savaşı’na girmesini savunmaya başlayınca, bu görüşlere karşı çıkan parti ile zıtlamış ve partiden ihraç edilmiştir. O zamana kadar savaş yanlısı bir sosyalist olarak bilinen Mussolini, İtalya’nın mevcut siyasi koşullarında, milliyetçi bir çizgide mücadele etmenin, kitleler üzerine daha etkili olacağını görerek, 23 Mart 1919’da “Fasci di Combattimento”yu (Eski Gaziler Derneği) kurmuştur (Yalçın, 1978: 52-53). Bu tarihten sonra “Marksistliği neredeyse tamamen yok ol(an)” (Griffin, 2014: 110) Mussolini, işçi hareketlerine karşı cephe almıştır. Çok kısa bir sürede güç kazanan faşist hareket, üye sayısını sıçramalı bir biçimde artırmıştır. 1919 yılında 17.000 olan üye sayısı 1921 yılına gelindiğinde 310.000’e kadar yükselmiştir (Carocci, 1965: 18). Bu arada hareket içerisinde, “sokak kavgası” için örgütlenerek “başarı gösteren” Kara Gömlekliler ya da Squadristi’ler adı verilen “vurucu güçler” kurulmuştur (Yalçın, 1978: 57). Squadristi’ler, sosyalist ve komünistlerle çatışmalara girmiş, karşılıklı parti ve dernek binaları bombalanmış, siyasi cinayetler işlenmiştir. Bu vurucu güçler daha ziyade köy ve kasabalardaki küçük burjuvaziye mensup gençlerden, öğrencilerden, sosyo-ekonomik bakımdan

daha alt sınıflardan, (Carocci, 1965: 16) ve sosyalist partiden ihraç edilenlerden oluşmuştur (Prezzolini, 1932: 14). Anlaşılacağı üzere bu çeteler, sınıfsal konumları itibarıyla genellikle emekçilerin ve küçük burjuvazinin çıkarlarını korumaya çalışmaktaydı. Squadristi'ler, şiddet yoluyla sosyalist birlikleri, kooperatifleri, halk birliklerini dağıtmıştır ve bir yılı bulan bu şiddet ortamında İtalyan işçi hareketi hem sendika düzeyinde hem de parti düzeyinde büyük güç kaybetmiştir (Carocci, 1965: 16, 19).

Yaşanan bu kaos ortamı, dönemin hükümetleri tarafından farklı şekillerde değerlendirilmiştir. Şöyle ki Nitti hükümeti, faşizmle mücadele etmek istemişken, ardından gelen Giolitti hükümeti, sosyalistlerin ve komünistlerin gücünün faşistlerin saldırıları ile kırılacağını düşünerek, faşist hareketten ve hareketin eylemlerinden kendi siyasi çıkarına uygun bir biçimde yararlanmak istemiştir (Sarıca, Aybay, 1962: 19). Bunun sonucunda faşistler, jandarma ve polisle birlikte düzeni sağlamaya yönelmiş ve bu konuda da başarılı olmuşlardır. Öyle ki, özellikle mülk ve iş sahibi kesimler tarafından, faşist hareket, düzenin bekçisi olarak görülmeye başlanmıştır (Prezzolini, 1932: 22). Mussolini zaman zaman kontrolden çıkan bu vurucu güçten yana sıkıntı duymuşsa da, “faşizmle bu vurucu güç arasındaki sıkı birliğin” yarattığı etkiden de faydalanmıştır (Yalçın, 1978: 57-58). Çünkü Squadristiler, “faşizmi etkisiz bir grup olmaktan çıkarıp güçlü bir milis hareketine” dönüştürmek suretiyle, “liberalizme daha fazla ödün vermeyi imkânsız hale getirerek”, (Griffin, 2014: 119) iktidara giden yolu faşizme açmıştır.

“Faşistlik disiplinine daha ziyade disiplin vermek için” (Ussan, 1978: 90), hareket 1921 yılında, Mussolini'nin liderliğinde partileşmiştir. “Partito Nazionale Fascista” adıyla kurulan Ulusal Faşist Parti, mülkiyet hakkının dokunulmazlığını, telgraf ve telefon işletmelerinin özel sektöre verilmesini ve bazı alanlarda devlet tekelinin kaldırılmasını savunan görüşleriyle, (Yalçın, 1978: 58) ilk etapta ekonomik anlamda ‘liberal’ bile sayılabilecek programla kamuoyunun karşısına çıkmıştır.

1921 yılından itibaren, faşizm kentlerdeki gücünü adım adım köylerde de göstermeye başlamış, sosyalist sendikaların yerini alan faşist sendikalar, örgütlerini köylere kadar genişletmişlerdir. Böylece ilk etapta küçük şehir burjuvazisinden beslenen faşizm, köylülerden destek almaya başlamış, (Carocci, 1965: 17) yani toplumsal tabanını gün geçtikçe genişletmiştir.

Bütün bu gelişmelerin ve toplumsal desteğin ardından faşizm Facta hükümeti zamanında Roma'ya yürüyecek kadar güçlenmiştir. Roma'ya yürüyüşü başlatan süreç Faşist Parti'nin 1921 seçimleri sonucunda meclise 37 milletvekili ile girmesi ile başlamıştır. Facta, Mussolini'ye hükümette bakanlık önermiş, üstelik bu öneri meclisteki sosyalist ve komünistlerin dışında faşizm aleyhtarı demokratlar da dâhil olmak üzere meclisin geri kalanı tarafından

desteklenmiştir. Çünkü Mussolini'nin başkanlığı "sivil gerilla"nın sona erışı ve faşizmin "kanun yoluna" girebilmesinin bir yolu olarak görülmüştür (Carocci, 1965: 21).

Ancak meclisteki azınlığına rağmen daha büyük hedefleri olan Mussolini, bu öneriyi reddetmiştir. Kaos ortamından kurtulmak için, sıkıyönetim kararı alan mevcut hükümetin bu kararının Kral tarafından imzalanmaması üzerine, faşist hareketin önü açılmış ve iktidarı ele geçirmek isteyen Mussolini Roma üzerine yürüyüş kararı almıştır. Mussolini Roma'ya ulaştığında, Kral III. Victor Emmanuel O'nu başbakanlığa atamıştır. Böylece Mussolini önderliğinde faşist hareket iktidara gelmiştir (Savelli, Hayward, Falcionelli, 1940: 436).

İki kızıl yılın ardından, sosyalizme karşı bir "tepki" olarak doğan faşist hareket, partileşme aşamasına gelince, İtalyan siyasi hayatındaki pek çok siyasi akımı da çevresinde toplamıştır (Sinanoğlu, 1933: 25). Mussolini'nin bu ilk kabinesinde 15 bakan Faşist Parti'dendir ama geriye kalan bakanlardan üçü milliyetçi, üçü liberal, altısı halkçı ve üçü de sosyal demokrattır. Bu arada kurulan bu hükümetin koalisyon olamadığı, farklı siyasi görüşlerden oluşan bir faşist hükümet olduğu da belirtilmelidir (Özek, 1966: 15).

Mussolini'ni belki de asıl zaferini 1924 seçimleri ile birlikte elde etmiştir. 1921 seçimlerine 37 milletvekili ile meclise girmiş olan Faşist Parti, 1924 seçimlerinde aldığı % 66.5 oy oranı ile 535 milletvekilinden oluşan meclise 375 milletvekili sokmayı başarmıştır (Çelikçi, Kakışım, 2013: 90).

Bu başarısının ardından, İtalya'da liberal devletten, faşist devlete geçiş 1925-1926 yılları arasında gerçekleşmiştir. Yeni bir anayasa hazırlanarak, eski liberal anayasa rafa kaldırılmış, siyasi partiler kapatılmıştır (Yalçın, 1978: 62-63). Senato'nun kralın atamasına göre oluşturulmasına devam edildiyse de, meclisin kurulmasında faşist yöntemler kullanılarak, "geleneksel siyasi temsil usulü" kaldırılmış, (Carocci, 1965: 69) bunun yerine korporatif temsil sistemi kurulmuştur. Korporatif Meclis adını alan yeni parlamentonun üyelerinin, korporasyonlar tarafından aday gösterilen üyeler arasından seçilmesi kararı alınmıştır. Anlaşılabacağı üzere Korporatif Meclisin üyelerini halkın değil, korporasyon üyelerinin seçmesi esası getirilmiştir (Sinanoğlu, 1933: 229, 250). Plebisit özelliği gösteren seçimlerle meclisin sendika ve korporasyon temsilcilerinden oluşması sağlanmıştır. Böylece 1927-28 yılından itibaren İtalya'da siyasi alanda korporatist temsil sistemine geçilmiştir. Katolik Kilisesi ile anlaşmaya varılması ise, faşizmin siyasi gücünün artmasında etkili olmuştur (Sarica, Aybay, 1962: 23).

Bu dönem içerisinde basın özgürlüğü kaldırılmış, faşist hükümet kararnamele çıkarmada meclisten sınırsız yetkiler almış, bürokrasi

faşistleştirilmiştir. Hükümet Başkanı olarak Mussolini, yasama kuvvetinden ayrı olarak, sadece krala karşı sorumlu olduğu bir konuma gelmiş, yerel yönetimlerin özerkliği kaldırılmış, rejime karşı olanları yargılamak için özel mahkemeler kurulmuştur (Carocci, 1965: 35-36). Ayrıca toplanma, cemiyet kurma hürriyeti kısıtlanmış ve bireysel hürriyetler, faşist örgütlenme içerisindeki memurların iradesine bırakılmıştır (Prezzolini, 1932: 67).

1927 yılına gelindiğinde “her şey devlet içinde, her şey devlet için hiçbir şey devlet aleyhinde değil” (Sinanoğlu, 1933: 228) ilkesine dayanan ve korporasyonlar esasında düzenlenen faşist iş hukuku kabul edilmiştir. Ancak edimsel olarak korporatif sisteme 1934 yılından önce geçilememiştir. Bu tarihten itibaren, kendisini siyasi alanda hem demokratik sosyalizmin hem de Marksizmin karşısında konumlandırın faşizm, sınıf mücadelesine son vermek hedefiyle korporatif bir teşkilatlanma içerisine girmiştir (Mosca, 1968: 334). Grev ve lokavtın kaldırıldığı İtalya’da iş yaşamında çıkacak anlaşmazlıkları çözme yetkisini üzerine alan hükümet, böylelikle korporasyonların kurulması aşamasına geçmiştir (Savelli, Hayward, Falcionelli, 1940: 440). Mussolini, “1934 yılı kasımında, politik liberalizmi toprağa gömdükten sonra faşizmin ekonomik liberalizmi de toprağa gömmekte olduğunu kıvançla söyle(miştir)” (Carocci, 1965: 81). Görüleceği üzere İtalya’da neredeyse hayatın hemen her alanını yeniden biçimlendirmek üzere tasarlanan tüm bu düzenlemeler, sırf bu yüzden, “rejimin ‘totaliter’ olmasını övgüyle haklılaştırır” (Griffin, 2014: 126).

İtalya’da faşizmi çözülmeye götüren süreç, İtalya’nın 1935 yılında Habeşistan’ı işgali ve ardından da II. Dünya Savaşı’na girmesi ile başlamıştır. Yani İtalya’da faşizm, bir dünya savaşı ile başlamış ve yine bir dünya savaşı ile son bulmuştur. Almanya’nın ardından savaşa giren İtalya’da alınan yenilgilerin sonunda, kral Mussolini’yi görevden uzaklaştırmıştır. Almanya Mussolini’yi kurtarmak için operasyon yaptıysa da, bu çabaları İtalya’da Mussolini’nin ölümüne ve faşizmin yıkılışına engel olamamıştır.

II- ANTONIO GRAMSCI’NİN FAŞİZM KARŞITI STRATEJİ VE TAKTİKLERİ

A- Antonio Gramsci’nin Faşizm Karşiti Stratejisi

İtalya’da faşizmin iktidara gelmesinin ardından, 1922-23 yılındaki IV. Kongresinden itibaren faşizm sorunu ile “resmen” ilgilenmeye başlayan Komintern, faşizmin uzun süre varlığını koruyamayacağı öngörüsünde bulunmuştur. Enternasyonal de, benzer bir biçimde faşizmin içinde barındırdığı çelişkilerden ötürü kendiliğinden çökeceğini savunmuştur (Poulantzas, 1980: 45-46). Almanya’daki komünistlerce faşist hareketin güçlenmesi ile devrimci bunalımın keskinleşmesi arasında bir koşutluk kurulmuş ve faşist diktatörlüğün

güçlenmesi, burjuvazinin zayıflaması olarak değerlendirmiştir (Togliatti, 1995: 30). Benzer bir yaklaşım İKP'nce de benimsenmiştir. Terracini'ye göre Roma yürüyüşünü gerçekleştirmiş olan faşizm, sadece bir "kabine bunalımı"ndan ibarettir. Yine İKP'nin önemli isimlerinden Bordiga'ya göre İtalya'da yükselen faşizm, özel bir durumu yansıtmak bir tarafa, "burjuvazinin hükümet adamlarını değiştirmesi"dir (Poulantzas, 1980: 45) Bütün bu yaklaşımlar, faşizmin iktidara geldiği bu dönemde, faşizmin gücünün sosyalistler ve komünistler arasında yeterince iyi anlaşılmadığına işaret etmektedir.

Buna karşın Gramsci'nin, İtalya'da faşizmin içerdiği potansiyeli ve tehlikeyi sezen ilk kuramcı ve siyasetçilerden biri olduğu söylenebilir (Adamson, 1983: 71). Gramsci diğer komünist liderlerin tersine, burjuva demokrasisini ve faşizmi aynı kefeye koymamıştır. Faşizmin özel tehlikesinin farkında olan Gramsci, burjuva demokrasisiyle faşizm arasında net bir ayırım yapmış; faşizmin, burjuva demokrasisini bile mumla aratacak, burjuva demokrasisinin tarihsel kazanımlarını ortadan kaldıracak şeytani bir güç olduğunu düşünmüştür (Erdem, 2015: 306).

Komünist önderler arasında Gramsci'yi farklı kılan, faşizmin önemini çok yönlü yorumlamış olmasıdır. Aslında Gramsci, önceleri faşizmin sınıf mücadelesinin en son aşaması olduğu konusunda Bordiga ve benzeri düşünenlerle hemfikirdi. Ancak sonrasında bu görüşünü daha da derinleştirmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde incelendiği üzere, İtalya'da faşizm köylülerden küçük burjuvaziden, büyük sermaye sahiplerinden ve sosyalistlerden destek alarak iktidara gelmişti. Bu gözlemi yapan Gramsci, faşizmin köylülerden kiliseye kadar farklı kaynaklardan halk desteği alan çok sınıflı bir olgu olduğunu savunmuştur. Yani faşizmin yükselişinde, uluslararası kapitalizmin gelişmesinden çok, İtalyan psikolojisinin ve kültürünün temel etkenler olduğuna dikkat çekmeye başlamıştır. Bu yorum, İtalya'da solun kendisini savunmak için yeni taktiklere yönelmesi gerektiği anlamına gelmiştir (Ransome, 2011: 133-134).

Antonio Gramsci açısından İtalya'da faşizme karşı verilen mücadele, özellikle sosyalistler açısından kapitalizme karşı verilen mücadeleden ayrı düşünülemez. Dolayısıyla faşizmle mücadele etmeye yönelik olarak ileri sürdüğü strateji de, aynı zamanda İtalya'da kapitalizmi yıpratmaya, sosyalist hareketleri güçlendirmeye yöneliktir. Gramsci'nin faşizm karşısındaki stratejik hedefinin iki boyutlu olduğu söylenebilir. Bu boyutlardan ilki, faşizme ve aslında bunalımlarıyla faşizme yol açan kapitalizme alternatif bir siyasal rejimin, yani komünizmin kurulması ve faşizm karşısı mücadelede İKP'nin işlevselleştirilmesidir. İkinci boyut ise, faşizme karşı mücadelede ve komünizmi gerçekleştirmede temelde dayanılacak sınıfların belirlenmesi; yani İtalya'da işçi-köylü ittifakının gerçekleştirilmesidir.

Gramsci'ye göre faşizmi üreten süreç, 1890'lardan, faşizmin iktidarı ele geçirdiği 1922 yılına kadar olan zaman diliminde yaşanan tüm toplumsal hareketlere, ortaya çıkan kargaşaya karşı olan “tepki” ile ilgilidir. Çünkü kapitalizm üretici güçlerle uyumlu olmayı başaramadığında tepkicidir (Gramsci, 1990: 360 ; Gramsci, 1998: 131). Gramsci, 1920 yılında, faşizmin gelişmesinde temel etkenlerden biri olan “tepki”ye değinirken, işçi sınıfının tepkiye, bir diğer deyişle faşizme yanıtının komünizm olduğunu dile getirmiştir. Gramsci'ye göre, işçi sınıfı İtalya'nın düşmüş olduğu durumun sorumluluğunu taşımamıştır. Ayrıca, hiçbir ayrıcalığı olmayan işçi sınıfı, İtalyan halkının çoğunluğuna, proleter bir devletin ayrıcalıkları pekiştirmeyeceği ve ülkeyi düştüğü kargaşadan çıkarmak için elinden geleni yapacağı garantisini verebilirdi (Gramsci, 1998: 126).

Komünist bir rejimden bahsedilirken, bu rejime geçişte ve faşizm karşıtı mücadelede İKP'nin işlevleri de hemen akla gelmektedir. Gramsci'ye göre, yalnızca “Komünist Parti'si dar bir parti örgütlenmesi ve sendika örgütlenmesinin sınırlarını aşabilecek bir örgütlenme yaratabilir ve işçi sınıfının birliğini daha geniş bir alanda gerçekleştirebilir. Böylece, hem faşist, hem de demokratik liberal burjuvazi karşısında özerk bir mücadele düzenleyerek, işçi sınıfının yeniden alanlara döküleceği siyasal çatışmayı hazırlayabilir. Bu örgütlenme ise, faşizm karşıtı mücadelede ‘işçi ve köylü komiteleri’ tarafından sağlanabilir” (Gramsci, 1978: 271). Son cümle, Gramsci'nin faşizm karşıtı mücadelede stratejik hedeflerinin ikinci boyutunu, yani faşizme karşı mücadelede ve komünizmi gerçekleştirmede dayanılacak sınıfları işaret etmektedir.

Gramsci'ye göre faşizme karşı mücadelede asıl dayanılacak olan sınıflar işçiler ve köylülerdir. Gramsci'nin 1919 yılında yazdığı gibi, fabrika işçileri ve yoksul köylüler proleter devrimin iki yönlendirici gücü ve vazgeçilmez öğeleridir. Her devrimci çalışma da, fabrika işçileri ve yoksul köylülerin maddi ve kültürel yaşamlarının gereklerini göz önünde bulundurmam durumundadır (Gramsci, 1989: 36-37). Aslında Gramsci'nin söz konusu ettiği işçi-köylü ittifakında, köylülerin, işçi sınıfının yanında yer almaları İtalya'nın özgün koşulların bir dayatması olarak ortaya çıkmıştır. Gramsci bu konuda, ağırlığı sanayi işçilerine, yani proletaryaya vermiştir; ama İtalya'daki somut koşulların gereği olarak, köylüler, proletaryanın yanında yer alması gereken en ciddi müttefik konumunda bulunmaktadır. Bu durumu Gramsci şu şekilde açıklamıştır: “İtalyan toplumunun günümüzdeki nesnel koşulları göz önüne alındığında, devrimin temel oyuncularını, sıkı sıkıya düzenli ve türdeş fabrika işçisi kitleleriyle sanayi kentleri olacaktır. Bu nedenle, sınıf mücadelesinin yeni biçiminin, fabrika ve üretim süreci içinde ortaya koyduğu yeni yaşama, mümkün olan en yüksek dikkati vermeliyiz. Ne var ki yalnızca fabrika

işçilerinin güçleriyle, devrim kendini sağlam ve geniş bir temele oturtamayacaktır. Kentler kırlarla kaynaştırılmalıdır; kırlarda yoksul köylü kurumları oluşturulmalıdır ...” (Gramsci, 1989: 37-38).

Yani Gramsci'nin 1921'de L'Ordine Nuovo'da yazdığı gibi, “İşçilerin kurtuluşu ancak Kuzey'in sanayi işçileri ile Güney'in yoksul köylüleri arasında bir ittifak kurularak sağlanabilir”, ki “bu ittifakın amacı burjuva devletini parçalamak, işçi-köylü devletini kurmak ve tarımın ihtiyaçlarına/İtalya'nın geri kalmış tarımının sanayileşmesine ve böylelikle milli hasıla seviyesinin emekçi kitlelerin yararına yükselmesine hizmet edecek yeni bir endüstriyel üretim aygıtı inşa etmektir” (Gramsci, 2010: 145-146). Gerçekten de Kuzey-Güney çelişkinin yaşandığı İtalya'da, Kuzeyli emekçi kitlelerle Güneyli köylülerin yeni bir tür ittifakla devrim için dayanak oluşturmaları Gramsci'nin stratejisinin önem taşıyan noktalarından biriydi. Aynı zamanda ulusal bir sorun haline gelen Güney sorunu karşısında, yeni bir İtalyan ulusu ve devleti oluşturmak, işte bu yeni hegemonik bloğun görevi olacaktı. Proletarya, devrimle Risorgimento burjuvazisinin gerçekleştirmeyi başaramadığı bu bütünleşmeyi sağlayacaktı (Nairn, 2012; 184). Anlaşılan odur ki, İtalya'da sosyalist bir düzene geçişi sağlayacak olan işçi-köylü ittifakı, Gramsci'nin faşizmle mücadele stratejisinde de temel toplumsal eksenini oluşturmuştur.

Gramsci 1924 yılında “Güney Sorunu” (Mezzogiorno)'nu ele aldığı bir yazısında işçilerin köylülerle işbirliği yapmasının önemini dile getirirken, köylü kitlelerinin kazanılamamasının olumsuz sonuçlarına değinmektedir. Gramsci'ye göre proleter güçlerin faşist güçlerin saldırısı karşısında yaşadığı bunalım döneminde, güneyli köylü kitleler devrimci arenada oldukça önemli bir konuma sahiptirler. Proletarya siyasi partisi aracılığıyla, güneyde bir müttefikler ağı oluşturmak zorundadır. Bu gerçekleştirilemezse, köylü kitleler kendilerine yeni bir siyasal lider arayışına yöneleceklerdir. Böylece köylü kitleler, karşı devrimin hazinesi haline gelecektir (Gramsci, 1994: 263-264). Öyleyse tüm olumsuz sonuçların önüne geçilebilmesi için, köylü kitlelerin karşı devrimci saflara kaptırılmaması, işçi-köylü ittifakının sağlanması büyük önem taşımaktadır.

Gramsci'nin faşizmle mücadele stratejisindeki önemli bir diğer nokta da, faşist diktatörlükten proletarya diktatörlüğüne aşamalı bir şekilde, yani burjuva demokrasisi aracılığıyla geçilebileceğiydi. Bu yaklaşımıyla da, İKP içerisindeki diğer önemli aktörlerden ayrılmıştır. Aralarında Bordiga'nın da bulunduğu İtalya'daki komünist önderler faşizmin çöküşünün yakın olduğunu dile getiriyor ve faşist diktatörlükten kaçınılmaz biçimde ve doğrudan doğruya proletarya diktatörlüğüne geçileceğini savunuyorlardı. Oysa Gramsci bu yöndeki görüşleri mekanik, soyut ve anti-Marksist bulmuş, onlarla mücadele etmiştir. O'na göre ekonomik sefaletin yığınları sosyalist bir devrime

götüreceği düşüncesi yetersiz kalmaktaydı. Sefalet ve açlık; ayaklanmalara, isyanlara, var olan toplumsal düzenin dengesinin bozulmasına yol açabilirdi. Ancak kapitalizmin yıkılmasından önce, daha başka birçok koşulun da sağlanması gerekiyordu. Gramsci'ye göre faşizm hem tüm İtalyan halkını, hem de proletaryayı, önceki konumuna oranla gerilere itmişti. Dolayısıyla İtalya'da sınıf mücadelesi (bu bağlamda da faşizme karşı mücadele) faşizmin yıktığı özgürlerin kazanılması rotasında ilerlemek durumundaydı (Fiori, 1989: 232-233). Gramsci açısından burjuva demokrat bir çözüm, mevcut koşullarda faşizmin doğrudan alternatifiydi. Çözümleme bu şekilde ortaya konulunca, faşizmi yenmek için işçi sınıfıyla burjuva demokrasiden yana güçlerin birliğine dayanan geniş bir halk cephesi zorunlu bir hale gelmekteydi. Yapılması gereken, bu cephenin işçi sınıfının egemenliğinde ve komünistlerin önderliğinde olmasına çalışmaktı (Fiori, 1989: 228-229). Öyleyse, Gramsci açısından, faşist diktatörlükten, doğrudan proletarya diktatörlüğüne geçiş düşüncesi gerçekçi değildir. Öncelikle yapılması gereken, işçi sınıfının iktidarını ve zaferini ilan etmeye çalışmak değil, oldukça gerçekçi bir biçimde kaybedilen cephelerin kazanılmasının, yani burjuva demokratik sisteminin kurtarılmasının, böylece işçi sınıfı da dâhil olmak üzere ezilen tüm sınıf ve kesimlerin rahat nefes almasının sağlanmasıdır.

Sonuç olarak Gramsci'ye göre, İtalya'da sosyalist düzene geçişte ve faşizme karşı mücadelede dayanılacak temel sınıflar, işçiler ve köylülerdi. İtalya'da faşizme giden süreçte de ortaya konulduğu gibi; İtalya'da I. Dünya Savaşı sonrasında, hem işçiler hem de köylüler, kendilerine vaat edilen, iş, ücret artışı ve toprak beklentilerini karşılayamamış ve bunun sonucunda da, Gramsci'nin ifade ettiği gibi, kendilerine yeni bir lider arayışı içerisine girerek, faşist partiye yönelmişlerdir. Bu nedenle, Gramsci'nin stratejisinde, işçi sınıfının yanı sıra köylüleri de faşizme karşı mücadelede temel sınıflardan birisi olarak değerlendirmesi, İtalya'nın sosyo-ekonomik gerçekleri bağlamında işlevsel görünmektedir. Üstelik döneminin komünist önderlerine göre faşizmin olağanüstü tehlikesini daha derinden fark eden Gramsci, faşizme karşı mücadelede, işçi-köylü ittifakına daha başka toplumsal kesimlerin de kazanılması yönünde stratejiler önermiştir.

B- Antonio Gramsci'nin Faşizm Karşısı Pratik-Taktik Siyasaları

Gramsci faşizmle mücadelede işçi-köylü ittifakını temel alsa da, stratejisinin edimsel olarak başarıya ulaşması için, İtalya'da faşizm karşısında yer alan tüm kesimlerin, faşizm karşıtı cephe içerisinde güçlerini birleştirmesini savunmuştur. 1926 yılında İKP'nin Lion'da yapılacak olan kongresi için hazırladığı tezlerinde; faşizm karşıtı mücadelede proletaryanın egemen rolünü ilan eden Gramsci, bunun yanı sıra taktik açıdan 'işçi-köylü' cephesine kazanılabilecek güçlerin çözümlemesini de yapmıştır (Fiori, 1989: 182-183).

Bu bağlamda, faşizm çözümlerinde küçük burjuvazinin kritik önemine vurgu yapan Gramsci; İtalya'da küçük burjuvaziye safları altında seferber etmeyi başaran faşizme karşı mücadelede, yine küçük burjuvazinin işçi-köylü ittifakına eklenmesi yönünde taktikler önermiştir. Ancak Gramsci'nin bu yöndeki taktikleri uygulanamamıştır. Bu bağlamda Togliatti, İtalya'da faşizmin "küçük burjuvazi özelliği taşıyan yeni bir yığın temeli üstünde" geliştiğini ve İKP'nin faşistleşme süreci içerisinde "küçük burjuvazinin seferber edilmesini" yeterince iyi değerlendiremediğini ifade etmiştir. Küçük burjuvazinin, demokratik olmayan yöntemlere karşı gelmeyişi, İKP'nin savunduğunun aksine, burjuvaziye güçlendirme yönünde etki yapmıştır (Togliatti, 1995: 30).

Çalışmanın ilk bölümde, İtalya'da faşizme giden süreç içerisinde, küçük burjuvazinin tepkisi ve faşist harekete destek verişine değinilmiştir. Gramsci İKP içerisinde, faşizmle mücadeleye yönelik taktiklerini, işte bu küçük burjuvazi ögesi üzerinden kurmuştur ve bu yönüyle de İKP'nin genel çizgisinden ayrılmıştır.

Gramsci faşizmle mücadelede, pragmatik davranılması gerektiğini savunmuştur. Gramsci, faşizme karşı mücadele veren diğer partilerle ortak eyleme geçilebileceğine değinirken, İKP'nin devrimci değilmiş gibi görünme korkusundan kurtularak, taktiğini olaylara uyarlaması gerektiğini belirtmiştir (Fiori, 1989: 234). Gramsci faşizm karşısında izlenecek pratik-taktik siyasaları, içinde bulunduğu somut koşulların dayatmalarından çıkarmıştır. Faşizme karşı mücadelede başarı elde edebilmek için, faşizm karşıtı cephenin mümkün olduğunca geniş bir yelpazede oluşturulması, bu geniş yelpaze içerisinde güç birliği yapılması gerekmektedir.

Gramsci faşist hareketin İtalyan işçi sınıfını devrimci konumundan gerilere ittiğini görmekte ve bundan iki sonuç çıkarmaktaydı: İlk olarak, komünist bir düzenin kurulması için burjuva düzenine saldırmadan önce, yitirilmiş olan mevzilerin kazanılması gerekmektedir. Çünkü faşizm, İtalyan toplumunu burjuva demokratik kazanımlarından da mahrum bırakmaya yönelmekteydi. İkinci olarak, faşizme karşı olan tüm güçlerle işbirliği yapmaksızın, bu mevzilerin kazanılması olanaksızlaşmaktaydı. Bu çözümlerleriyle Gramsci, İKP lideri Bordiga ile de ters düşmekteydi. Bordiga faşizm karşıtı güçlerle böyle bir işbirliği istemiyordu, çünkü Bordiga burjuva demokrasinin yeniden kurulmasına karşıydı; tek ve doğrudan hedefi proletarya diktatörlüğünün kurulmasıydı ve ona göre ara aşamalar gereksizdi. Aslında Gramsci de proletarya diktatörlüğü konusunda aynı hedefi benimsiyordu, ama o, araçların fetiş haline getirilmesine karşıydı. Gramsci'ye göre önce faşizm tehdidinden kurtulmalı, sonrasında burjuva özgürlükleri kazanıldığında, sosyalist devrimin başarıya ulaşması için girişimlerde bulunulmalıydı (Fiori, 1989: 159). Taktik alandaki bu farklılık, İKP içerisinde

Bordiga çizisiyle, Gramsci-Togliatti çizgisi arasında sert mücadelelerin yaşanmasına yol açmıştır. Katı tutumuyla Bordiga, bırakın sadece faşizmle mücadeleyi, sosyalistlerle de mücadeleyi ateşli bir şekilde savunurken; Gramsci faşistlerle milliyetçilerin yakınlaşmasından önce, milliyetçilerle dahi işbirliğini savunmuştur (Poulantzas, 1980: 208).

Ekim 1921’de Komüntern “Birleşik Cephe” siyasasını başlatmıştır. Bu siyasa Komünist partileri Sosyalistlerle hem parti, hem de sendika düzeyinde işbirliği yapmaya davet ediyordu. İtalya’da bu edimsel olarak Komünistlerle, Komüntern’le yakınlaşma isteği olan bir grup Sosyalist arasında kaynaşma anlamına gelecekti. 1922’de böylesi bir kaynaşma solu faşizme karşı güçlendirebilirdi. Ama Sosyalistlerden koparak oluşan Bordiga yönetimindeki Komünistler, 1923’ün sonuna kadar bu siyasaya karşı çıkmıştır. Ancak 1923 sonbaharından itibaren İKP’nin yeni bir öncü grubu Gramsci ve Togliatti etrafında oluşmaya başlamış ve sonrasındaki iki buçuk yılda Bordiga’nın görüşlerinden uzaklaşarak, taktik ittifaklara olumlu yaklaşmıştır (Forgacs, 2010: 133-134). Ama anlaşılana odur ki, bu yaklaşım değişiminde geç kalınmış, faşizmin önü alınamamıştır.

Faşizm karşıtı mücadelede, ittifak yelpazesini olabildiğince geniş tutmaya çalışan Gramsci, faşizm karşıtı cephenin oluşabilmesi için hangi taktiklerin izlenebileceği ve hangi güçlerin kazanılabileceği üzerinde durmuştur. Gramsci’ye göre, İtalyan köylülüğünün ve küçük burjuvazinin siyasal evriminin tarihsel koşulları dikkate alınırca, İKP bu tabakalara karşı yaklaşımında olabildiğince dikkat gösterirse, onları kendi saflarına aşama aşama kazanabilirdi. Öyleyse, katı bir yalıtım yerine sınıf ittifakına dayanılarak, ayrıca faşizmin yıktığı özgürlüklerin yeniden kurulması gibi ılımlı bir amaç doğrultusunda, geri kalmış köylüler ve tatminsiz orta sınıflar, işçi sınıfı ittifakına kazanılabilirdi (Fiori, 1989: 235).

Kısaca Gramsci’nin faşizme karşı mücadelede, bir Sovyet cumhuriyeti kurmayı doğrudan amaç haline getirmeksizin, aşamalı, geçişsel amaçların gereğini vurgulayan, “faşizm karşıtı halk devrimi” yolunu benimsediği söylenebilir (Poulantzas, 1980: 127). Faşizme karşı mücadele, olabildiğince geniş kitlelere ulaşılacak biçimde, halka dayanarak ve halkı inandırarak yürütülmelidir. Gramsci halka dayanmak kavramını, faşist hareketin şiddet eylemlerine maruz kalan ve bundan zarar gören halk kesimlerini anlatmakta kullanmıştır. Şiddete maruz kalan halk kesimleri arasında da, Gramsci’nin stratejisinde başat rol atfettiği işçi sınıfının ağırlıkta olduğu bilinmektedir.

Gramsci’nin faşizm karşıtı pratik-taktik siyasaları, temelde kazanılabildiği oranda halka dayanmayı öngörse de Gramsci, bu pratik-taktik siyasaları toplumsal sınıf ya da kesimler dışında, devlet aygıtı ve bu aygıt içerisindeki organlara yönelik olarak da uygulamayı önermiştir. Devlet

organlarının faşistlerin şiddet eylemlerini cezalandırmayıp, bunlara göz yumup teşvik ettiği bilinmesine rağmen; Gramsci 1921 yılındaki bir yazısında, bir bakıma sosyalistlerle hükümet arasında ittifak kurulabileceğinden bahsetmiştir. Gramsci'ye göre, ani bir faşist hücum (hükümet darbesi kastediliyor) tehlikesi oldukça, sosyalistlerle hükümet arasında işbirliği olasılığı artmıştır. Eğer hükümet faşistlere baskı yapacağı sözünü verirse, sosyalistler de hükümete destek vereceklerdi (Gramsci, 1978: 59). Anlaşılan odur ki; Gramsci devlet aygıtını ve onun bir organı olan hükümeti, faşizme destek veren tek parça, çelişkisiz bir yapı olarak görmemiştir. Kimi noktalarda hükümetin, faşist hareketle çıkarının çatıştığını düşünmüş, bu çelişkilerden faşizm karşıtı cephe lehine yararlanmayı hesaplamıştır.

Gramsci, faşistlerin saldırıları karşısında, “Genel Emek Konfederasyonu” ve “Demiryolu Çalışanları Birliği” gibi kuruluşların, hazır bir plana sahip olmadıklarını belirtmiş ve bu kuruluşlara güvenmemiştir. Dolayısıyla, Gramsci'ye göre, faşist saldırılar karşısında “yerel güçler” kendi kendilerini savunacaklardır. Üstelik bunun nasıl olacağını örnekleri, göre bazı kentlerde yaşanan mücadelelerde verilmiştir (Gramsci, 1978: 60). Ayrıca Gramsci'ye göre faşist saldırılar karşısında verilen mücadelenin niteliği de, tıpkı faşistlerin yaptığı gibi, silahlı bir mücadele niteliğinde olmalıdır. Bu doğrultuda Gramsci, faşist güçlere karşı “Gliarditi del Popolo” (Halk Muhafızları) adlı silahlı bir işçi örgütü oluşturulmasını önermiştir. Oysa İKP silahlı mücadele yöntemini benimsememiş, faşizme karşı geleneksel propaganda yöntemlerinin kullanılmasını savunmuştu. Bu durumda da Gramsci, silahlı direniş yönündeki görüşleriyle İKP içinde muhalefette kalmıştır (Macciocchi, 2000: 28). Ayrıca Gramsci, önerdiği taktikler doğrultusunda faşizme karşı silahlı mücadeleye girişecek olan halkın, büyük kentlerde faşist bir hükümetin gelmesinden korkan askerlerce desteklenebileceğini ummuştur (Gramsci, 1978: 60). Anlaşılacağı üzere, Marksistlerce kapitalist devletin şiddet aygıtı olarak görülen silahlı kuvvetlerin, faşistlere karşı silahlı mücadeleye girişen halk tabakalarını destekleyebileceğini düşünen Gramsci; daha önce değinildiği gibi devleti aygıtını faşizme destek veren tek parça, çelişkisiz bir bütün olarak ele almadığından askerleri de faşizm karşıtı cepheye kazanma taktiğini benimsemiş görünmektedir.

Antonio Gramsci'nin, faşizm karşıtı mücadelede vurguladığı önemli taktiklerden biri de, aktif bir mücadele içinde olunmasıdır. Oysa faşizm karşıtı cephe içerisinde yer alan ve yasallık peşinde koşan muhalefet grupları, faşizmin normalleşmesini beklemişlerdir. Bu gruplar, faşizmin eylemleriyle işin çıkırından çıktığını görmüşler ama faşist hareket içerisindeki aşırıların temizlenmesiyle, iç savaş koşullarının ortadan kalkacağını düşünmüşlerdir. Gramsci ise faşizmin normalleşmesinin beklenilmemesini; çünkü faşizmin

örgütlenme niteliğinin sonucu olarak eşit düzeyde işbirliğini hoş görmediğini, dolayısıyla faşistlerle, faşizme muhalif partiler arasında uzlaşmanın gerçekleşmeyeceğini ileri sürmüştür (Fiori, 1989: 171). Gramsci açısından, faşizmin normalleşmesini beklemek, dizginleri faşizme bırakmak demektir. Bu nedenle faşizm karşıtı kesimler aktif olmalıdır.

Gramsci'nin önerdiği pratik-taktik siyasalarda, önemle üzerinde durduğu noktalardan biri de "pasifizm" ve "uzlaşma politikaları"dır. Yazılarında daha çok uzlaşma politikaları kavramı üzerinde duran Gramsci, önerdiği pratik-taktik siyasalarda gerek pasifizmi, gerekse de uzlaşma politikalarını onaylamamıştır. Ancak ikisi arasında ufak da olsa bir ayrım gözetmiştir.

Gramsci'nin faşizm karşıtı mücadelede aktif siyasaları ve mücadeleleri ön plana çıkardığı göz önüne alınırsa, pasif, yani edilgen, durağan tutumun faşizm karşıtı cepheye zarar vereceğini düşündüğü kolaylıkla anlaşılabilir. İnisyatifi faşist harekete bırakan ve işçi kitlelerini edilgenliğe iten pasifizm, faşizm karşıtı cephe içerisinde temel öneme sahip olan işçi sınıfına zarar vermiş, buna karşılık faşist hareket bu durumdan yarar sağlamıştır. Gramsci'ye göre, pasifist tutumuyla İSP ve Genel Emek Konfederasyonu, bir taraftan geniş halk kitleleri arasında artarak gelişen devrimci enerjinin çöküşüne yol açmış, diğer taraftan ise faşizmin bozulmasına, ayrışmasına değil; fakat yeniden örgütlenmesine ve gelişmesine neden olmuştur (Gramsci, 1978: 61).

Pasifizme yönelik olumsuz yaklaşımını uzlaşma politikalarına karşı da sürdüren Gramsci, Sosyalist ve Komünist Partilerin ayrıştığı Livorno Kongresi'nden sonra, İSP'nin 'şeytana' (faşist hareket kastedilmektedir) direnmeyi öğütlemesinin, işçi sınıfı kitleleri arasında algı yanlışlarına yol açtığına değinerek (Gramsci, 1978: 62), uzlaşma politikalarının işçi sınıfı zararına işlediğini dile getirmiştir. Aslında sosyalistler uzlaşma taktiklerini kullanarak, faşist hareketi bölmeyi planlamışlardı. Gramsci'nin faşizm çözümlerine göre İtalya'da faşist hareket, kent burjuvazisinin desteklediği kentsel, parlamenter, uzlaşmacı çekirdek ile kırsal çıkarların desteklediği kırsal, silahlı, uzlaşmaz, çekirdek arasındaki, iki farklı eğilime sahipti. Hatta Gramsci de öngörülerinde faşist hareketin zamanla ikiye ayrılacağını ve parlamenter uzlaşmacı çekirdeğin sosyalistlerle işbirliğine giderken, kırsal faşist hareketin şiddet eylemlerine devam edeceğini dile getirmişti. Ancak Gramsci, sosyalistlerin izledikleri uzlaşma politikaları aracılığıyla faşist hareket içerisinde bölünme yarattıkları iddiasına katılmamıştır. Çünkü faşist hareketin içindeki bölünme, sosyalistlerin uzlaşma politikalarının bir sonucu değildi, daha önceden beri vardı. Hatta proleter harekete karşı olmak bu iki akımın bölünmeden bir arada kalmasını sağlamaktaydı. Proleter hareket bastırıldığında iki eğilim arasındaki uzlaşmazlık iyiden belirginleşecekti (Gramsci, 1978: 64).

Dolayısıyla, faşist hareket içerisinde bir bölünme zaten varken, sosyalistlerin uzlaşma politikaları aracılığıyla faşistleri böldükleri iddiası gerçekleri yansıtmadığı gibi, faşizm karşıtı mücadelede işçi sınıfının önünü kesmekte, bu durum ise faşistlere avantaj sağlamaktadır.

Gramsci'nin, tıpkı pasifizm konusunda olduğu gibi, uzlaşma politikalarına yönelik tavrı da oldukça açıktır: Gramsci öncelikle “şeytana karşı koymama (yani faşistlerle uzlaşma) taktiğini sürdürmeyi hala düşünmek mümkün müdür?” diye sormaktadır. Ardından kesin bir yanıt vermektedir: “yanıt hakkında şüphe edilemez: çatışma ya da ölüm; mücadele ya da tükeniş...”(Gramsci, 1978: 62).

Gramsci hem pasifizmin, hem de uzlaşma politikalarının, Genel Emek Konfederasyonu, İSP ve sosyal demokratların elinde uygulamaya konulduğunda faşist hareketin yararına sonuç vereceğini söylemiştir, ancak bir nokta da uzlaşma politikalarına göz kırpar gibidir. Gramsci'nin uzlaşma taktiklerine istisna tanıdığı nokta, uzlaşma politikalarının sadece komünistler, devrimciler elinde ve sadece bir araç olarak kullanılması durumudur. Gramsci, uzlaşma taktiklerinin devrimciler tarafından; proletaryanın soluk alabilmesi için zaman kazanması, işçi sınıfı güçlerinin yeniden örgütlenmesi ve gelişmesine izin vermek için uyarlanması gerektiğini ve ancak bu şekilde uygulanabileceğini belirtmektedir. Bunun dışındaki pasifist politikalar (ve uzlaşma taktikleri) yalnızca faşist harekete yarar sağlar, faşist hareketin soluklanması için fırsat yaratır ve kendisini yeniden örgütlemesi için ve etkinlik alanında muhalif tavırlarıyla zaferlerini tehlikeye atan belirsiz, tereddütlü organlarından ayıklanması için izin verir (Gramsci, 1978: 61).

Gramsci'nin faşizmle mücadelede uygulanmasını savunduğu taktiklerden bir diğeri de; faşist hareketin her zaafından, her duraklamasından, her yanlış adımından, faşizm karşıtı cephe lehine, dolayısıyla faşist hareket aleyhine yararlanılmasıdır. Yani faşist hareketin, faşizm karşıtı cepheye vereceği her koz mutlaka değerlendirilmelidir. Bu bağlamda Gramsci, 1921 yılında yazdığı bir yazısında, faşist hareketin, faşizm karşıtı cephenin değerlendirmesi gereken bir durgunluk dönemi (kentsel, parlamenter ve uzlaşmacı faşist eğilim ile kırsal, silahlı uzlaşmaya yanaşmayan faşist eğilim arasındaki gerilim kastediliyor) içerisinde olduğunu belirtmiştir. Gramsci şöyle demiştir: “Faşist çizgi içerisindeki tartışmalar, görece bir durgunluk dönemini de beraberinde getirmiştir. Devrimci işçi ve köylülerin görevi bu fırsattan istifade ederek baskı altında bunalan, zulüm gören savunmasız kitlelere gerçek sınıf mücadelesi bilincini aşılacak ve küstah kapitalist tepkinin çöküşü için gereken vasıtaları bulmaktır” (Gramsci, 1978: 65). Ancak İtalyan siyasal yaşamında, Gramsci'nin bu taktiği uygulanabilmiş gibi görünmemektedir. Poulantzas'ın belirttiği gibi, İSP faşizmi önlemek için yeterli çabayı

göstermemiş ve faşizme karşı kitleleri örgütleyememiştir. Sürekli olarak Anayasaya saygı çağrısına ve parlamenter kışkırtmaya dayanan taktiği ile İSP, faşistlerle bir barış anlaşması imzalayarak, işçi sınıfının dağılmasına yol açmış, kendi iç sorunlarıyla boğuşmakta olan faşizme toplanıp saldırısını daha iyi yapma fırsatı vermiştir (Poulantzas, 1980: 216). Kısacası Gramsci'nin savunduğu taktikler izlenmemiştir. Böylece hem faşistlerin durgunluk döneminden yararlanılamamış, hem de Gramsci tarafından reddedilen uzlaşma siyasaları izlenerek, faşist hareketin güçlenmesi sağlanmıştır.

SONUÇ

Antonio Gramsci, dünyada ilk kez İtalya'da ortaya çıkan faşist hareket ve iktidara karşı mücadelede eden bir kuramcı ve siyasetçi olarak, faşizm karşıtı bir strateji ve bu strateji doğrultusunda çeşitli pratik-taktik siyasalar geliştirmiştir. Gramsci'nin İtalya'da yükselişe geçen ve kapitalizmin bunalımından doğan faşizme karşı temel stratejisi, işçi-köylü ittifakıyla faşizmin yıkılmasıdır. Bu bağlamda Gramsci'nin temel stratejisi olarak faşizme karşı getirdiği alternatif, İtalya'da sosyalist düzene geçiştir. Gramsci'nin bu stratejisi genel hatları ve sonucu itibarıyla üyesi bulunduğu İKP'nin görüşleriyle uyumludur. Ancak faşist hareketin iktidara geliş sürecini gözlemleyerek analiz eden Gramsci bu temel stratejinin yanında İtalya'nın somut koşullarından kaynaklanan bazı pratik-taktik siyasalar da önermiştir. İşte Gramsci'nin çalışma boyunca incelenen söz konusu siyasaları İKP'nin faşizme yönelik genel algılayışı ve çözüm önerisiyle çelişmiştir.

Gramsci'nin pratik-taktik siyasaları bir geniş cephe önerisine dayanmıştır. Bu cephe içerisinde sosyalistlerin, İtalya'da faşizmi iktidara taşıyan küçük burjuvazi, köylüler, hatta liberaller ve milliyetçilerle ittifak kurmasını önermiştir. Hatta Gramsci, faşizm karşıtı mücadelede başarıya ulaşmak için pratik ve taktik siyasalara öylesine önem vermiştir ki; bu doğrultuda, kimi durumlarda burjuvaziyle işbirliği yapılmasından dolayı, devrimci değilmiş gibi görünmekten çekinilmemesini savunmuştur. Gramsci'nin bu yaklaşımı, O'nun faşizmle mücadelede önerdiği strateji ve pratik-taktik siyasalarının, çalışmada ileri sürüldüğü gibi, dogmatik değil, pragmatik olduğunun bir göstergesidir.

Gramsci'nin kurulmasını istediği geniş cephe ittifakı, faşizmle mücadele bağlamında işlevsel görünmektedir. Çünkü çalışmanın ilk bölümünde de incelendiği üzere, Mussolini'nin "fasci di combattimento"yu kurduğu andan itibaren faşist hareket milliyetçilerle birlikte toplumdaki küçük burjuvaziyi, köylüleri, sosyalist eğilimli işçi sınıfını da kendisine eklemeyerek hızla büyümüştür. Dolayısıyla, İKP'nin yalnızca sol cepheyi kapsayan ittifak önerisinin faşizmin yükselişini önleyemediği, hatta işçi sınıfının bir kısmının faşist saflara geçtiği göz önünde bulundurulursa, Gramsci'nin geniş cephe

önerisinin faşist hareketi durdurma yönünde işlevsel olduğu söylenebilir. Bu taktiğin işlevselliğini, karşı cephede faşist hareket bizzat göstermiştir. Ancak Ulusal Faşist Parti'nin iktidara gelmesinden bir süre sonra ülkedeki bütün siyasi partileri kapattığı da gerçektir. Bu nedenle Gramsci'nin geniş cephe önerisinin faşizmle mücadelede işlevsel olduğu savı ancak faşist partinin diğer siyasi partileri kapatacağı tarihe kadar geçerlidir. Dolayısıyla Gramsci'nin önerisini hayata geçirmekte geç kalınmıştır.

Anlaşılan odur ki, Gramsci'nin faşizm karşıtı strateji ve taktikleri, faşist hareketin yükselişe geçtiği dönemde uyguladıklarıyla belli bir simetri içerisinde görünmektedir. Bu simetrinin izlerini sadece Gramsci'nin geniş cephe önerisinde değil, faşizme karşı tıpkı faşist hareketin kullandığı gibi silahlı bir vurucu güç kurulması önerisinde de görmek mümkündür.

KAYNAKÇA

- ADAMSON, Walter L. (1983), *Hegemony and Revolution: A Study of Antonio Gramsci's Political and Cultural Theory*, Universty of California Press, Berkeley.
- ARMAOĞLU, Fahir. (1993), *20. Yüzyıl Siyasi Tarihi (1914-1990) C. I*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- BOURDERON, Roger. (1989), *Faşizm, İdeoloji ve Uygulamalar*, (Çev.) Kenan Somer, Onur Yayınları, Ankara.
- CAROCCHI, Giampero. (1965), *Faşizmin Tarihi*, (Çev.) Muhittin Yılmaz, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- ÇELİKÇİ, A. S., KAKIŞIM, C. (2013), "İtalyan Faşizmi ve Tarihsel Gelişimi", *Muş Alparslan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 1, S. 2, ss. 83-99.
- ERDEM, Demirhan Fahri. (2015), "Antonio Gramsci'nin Kuramında Faşizm Çözümlenmeleri", *Gazi Akademik Bakış*, C. 9, S. 17, ss. 295-314.
- FIORI, Giuseppe. (1989), *Bir Devrimcinin Yaşamı: A. Gramsci*, (Çev.) Kudret Emiroğlu, V Yayınları, Ankara.
- FORGACS, David. (2010), "Komünizm 1919-1924 Giriş", *Gramsci Kitabı Seçme Yazılar (1916-1935)*, (Çev.) İbrahim Yıldız, (Haz.) David Forgacs, Dipnot Yayınları, Ankara, ss. 133-135.
- GRAMSCI, Antonio. (1978), *Selections from Political Writings (1921-1926)*, (Trans. and Ed.) Quintin Hoare, Lawrence and Wishart, London.
- GRAMSCI, Antonio. (1989), *İtalya'da İşçi Konseyleri Deneyimi*, (Çev.) Yusuf Alp, Belge Yayınları, İstanbul.
- GRAMSCI, Antonio. (1990), *Selections from Political Writings (1910-1920)*, (Trans.) John Mathews, (Sel. and Ed.) Quintin Hoare, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- GRAMSCI, Antonio. (1994), *Pre-Prison Writings*, (Trans.) Virginia Cox, (Ed.) Richard Bellamy, Cambridge University Press, Cambridge.
- GRAMSCI, Antonio. (1998), *Komünist Partiye Doğru*, (Der. ve Çev.) Celal Kanat, Belge Yayınları, İstanbul.
- GRAMSCI, Antonio. (2010), *Gramsci Kitabı Seçme Yazılar (1916-1935)*, (Çev.) İbrahim Yıldız, (Haz.) David Forgacs, Dipnot Yayınları, Ankara.
- GRIFFIN, Roger. (2014), *Faşizmin Doğası*, (Çev.) Ali Selman, 1. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- HARMAN, Chris. (2015), *Halkların Dünya Tarihi, Taş Devri'nden Yeni Binyıla*, (Çev.) Uygur Kocabaşoğlu, 4. Baskı, Yordam Kitap, İstanbul.
- HEYWOOD, Andrew. (2003), *Siyasi İdeolojiler*, (Çev.) Hüsamettin İnaç, Adres Yayınları, Ankara.
- MACCIOCCHI, Maria A. (2000), "Gramsci ve Faşizm Sorunu", *Faşizmin Analizi*, (Çev.) Cemal Süreya, Payel Yayınevi, İstanbul, ss. 13-40.

- MOSCA, Gaetano. (1968), *Siyasi Doktrinler Tarihi, Eski Çağlardan Günümüze Kadar*, Varlık Yayınları, İstanbul.
- NAİRN, Tom. (2012), “Kambur Antonu”, *Gramsci'ye Farklı Yaklaşımlar*, (Çev.) Mustafa Kemal Coşkun-Burcu Şentürk-Ozan Kamiloğlu-Çağla Erdoğan, (Der.) Anne Showstack Sassoon, Dipnot Yayınları, Ankara, ss. 163-188.
- ÖZEK, Çetin (1966), *Direnen Faşizm*, İzlem Yayınları, İstanbul.
- POULANTZAS, Nicos. (1980), *Faşizm ve Diktatörlük*, (Çev.) Ahmet İnel, (Bas. Haz.) Murat Belge, Birikim Yayınları, İstanbul.
- PREZZOLINI, Giuseppe. (1932), *Faşizm*, (Çev.) Menemenlizade Ethem, Mektep Neşriyat Yurdu Türkiye Matbaası, İstanbul.
- RANSOME, Paul. (2011), *Antonio Gramsci Yeni Bir Giriş*, (Çev.) Ali İhsan Başgöl, Dipnot Yayınları, Ankara.
- SANDER, Oral. (1998), *Siyasi Tarih 1918-1994*, 7. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara.
- SARICA, Murat., AYBAY, Rona. (1962), *Faşizm*, İzlem Yayınevi, İstanbul.
- SAVELLI, A., HAYWARD, F. ve FALCIONELLI, A. (1940), *İtalya Tarihi, C. 2*, (Çev.) Galip Kemali Söylemezoğlu, Kanaat Kitabevi, İstanbul.
- SİNANOĞLU, Nüşet Haşim. (1933), *Faşizm ve Onun Devlet Sistemi*, Muallim A. Halit Kitaphanesi Ankara Matbaası, İstanbul.
- TOGLIATTI, Palmiro. (2000), *Faşizm Üzerine Dersler*, (Çev.) Şiar Yalçın-Yüksel Demirekler, 5. Baskı, Bilim ve Sosyalizm Yayınları, Ankara.
- USSAN, Marsel. (1978), *Faşizm, (Kara Gömlekliler İhtilali)*, (Çev.) Saffet Üçok, Töre-Devlet Yayınevi, İstanbul.
- YALÇIN, Aydın. (1978), *Faşizmin Doğuşu*, Ayyıldız Matbaası, Ankara.

**HASTANE PERSONELİNİN DURUMSALLIK YAKLAŞIMINA GÖRE
ORGANİZASYONEL KONUMLANDIRMA ALGISI
(Bir Devlet Hastanesi Örneği)**

Zekai ÖZTÜRK*

Ümit ARSLAN**

ÖZ

Durumsallık yaklaşımı organizasyon yapılarını mekanik ve organik organizasyon yapıları olarak ikiye ayırmaktadır. Bu yapılar işletmelerin uyguladığı teknoloji ve stratejiler ve çevreden büyük ölçüde etkilenmektedir. Bu araştırmanın amacı hastane personelinin hastanenin organizasyon yapısına ilişkin durumunu durumsallık yaklaşımı çerçevesinde hazırlanan ölçeğe göre değerlendirmesini sağlayarak personelin organizasyonel konumlandırma algısını ölçmek amaçlanmıştır. Bu amaçla durumsallık yaklaşımı ile ilgili literatür bilgisinden anket türünde veri toplama aracı oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan veri toplama araçları; Bölüm Bilgi Formu, ve bölüm organizasyonel konumlandırma durumunu ölçmek üzere mekanik ve organik organizasyon yapısına ilişkin sorular olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Hazırlanan veri toplama aracı çalışan 310 personelden 200 personele anket uygulanmış ve 140 anket değerlendirmeye alınmıştır. Elde edilen veriler SPSS 21.0 paket programında değerlendirilmiş hastane personelinin durumsallık yaklaşımı çerçevesinde organizasyonel konumlandırma algısı araştırılmıştır. P: (0,05) erkekler ile kadınlar arasında organizasyonel konumlandırma algısındaki fark anlamlı bulunmuştur. Ayrıca ünvana göre de çıkan fark anlamlı bulunmuştur.

Anahtar kelimeler : Durumsallık yaklaşımı, organizasyonel konumlandırma, mekanik organizasyon yapısı, organik organizasyon yapısı

*Doç.Dr., Gazi Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, zozturk@gazi.edu.tr

**Ümit Arslan T.C. Sağlık Bakanlığı Ankara İli Kamu Hastaneleri Birliği 2.Bölge Genel Sekreterliği Gazi Mustafa Kemal Devlet Hastanesi İdari ve Mali Hizmetler Müdür Yardımcısı, umitars@hotmail.com

**PERCEIVED ORGANIZATIONAL POSITIONING OF THE HOSPITAL
PERSONNEL ACCORDING TO THE CONTINGENCY APPROACH
(A PublicHospital Case)**

ABSTRACT

The contingency approach classifies the organizational structure as mechanistic and organic organization structure. These structures are affected most by the technology and strategies organizations apply. The purpose of this study is to measure the perceived organizational positioning of the hospital personnel evaluating their perception of the organizational structure of the hospital with regard to contingency approach. For this purpose, a data collection method aimed at data collection from the literature in the form of a survey with the contingency approach was generated.

The reliability of the survey was found to be at 0.83. Using the data collection tool, a survey was developed and was submitted to 200 hospital employees and 140 surveys were found to be suitable for the evaluation. Data obtained from the survey was then evaluated using SPSS 21.0 software and a one-way analysis of variance was conducted using t-test. 72% of the participants of the research received no previous education in administrative science. According to the findings of the study, it was shown that personnel's perceived mechanistic organization (=3,46) is higher than their perceived organic organization (=3,18) in terms of perceived organizational positioning. Nevertheless, a significant difference was found between male and female participants with regard to the perceived mechanistic organization ($p < 0,05$). In addition, perceived mechanistic organization was significantly different depending on the title of the participant ($p < 0,05$). There were no significant differences between the independent variables in terms of perceived organic organization.

Keywords: Contingency approach, Organizational positioning, Mechanistic organization structure, Organic organization structure, Hospital.

GİRİŞ

Giderek gelişen teknolojilerin, çevrenin ve üretim yapılan alanların çeşitliliği gibi ortam koşulları, klasik ve neo-klasik yönetim teorisinin oluşmasında etkin rol oynadığı gibi, bu koşullardaki hızlı değişme ve gelişmeler bu teorilerin yetersiz kalmasına neden olmuştur. Sistem yaklaşımı, 1970 yılından itibaren yapılan bir dizi araştırmalarla yerini durumsallık ve koşulsallık yaklaşımı adı verilen bir teoriye terk etti.

Durumsallık yaklaşımı; organizasyonun çalıştığı koşullarda, çevre, teknoloji, büyüklük, kaynaklar ve diğer faktörlerden türetilen durumsallarla ilgili olarak, ona uyum sağlayacak etkin örgütsel düzenlenişin sağlanması ile ilgilidir (Sucu, 2000:71).

Organizasyonun içinde bulunduğu duruma ve çevresel koşulların özelliklerine göre yönetim biçimi ve sistemini etkileyen faktörlerin sayı, nitelik ve etkilerinin değiştiğini ortaya koymaya çalışan bu yaklaşıma göre her örgütün durumu, faaliyet konusu ve çevresi diğer örgütlerden farklıdır. Örgütler üzerine etki yapan koşullar ve örgütün iç durumu de farklı olduğuna göre her örgütün yönetim ve organizasyon biçimi ve sistemi de farklı ve kendine özgü olacaktır. Durumsallık yaklaşımı konusunda yapılan araştırmalar örgütlerin organizasyon yapısına ilişkin bir dizi özelliği ortaya çıkarmıştır. Araştırmalarda örgütlerin organizasyon yapılarının çevre, teknoloji ve strateji arasındaki ilişkileri incelenmiştir. Bu araştırmalarda organizasyon yapılarını etkileyen farklı değişkenler olduğu ortaya konmuştur. Bu çalışmaların birisi de Burns ve Stalker tarafından yapılmıştır. Burns ve Stalker organizasyon yapısının çevre ile etkileşim sonucu organizasyon yapılarının mekanik ve organik organizasyon yapısı olarak iki grupta toplamıştır.

1. Organizasyon Yapısı

Durumsallık yaklaşımı ve örgüt yapısı arasındaki ilişkiye daha geniş bir açıdan bakılırsa, örgütün özelliklerini belirleyen unsurlara değinmek gerekecektir. Ancak kısaca örgüt yapısını tanımlarsak; örgütteki işler ve bunları yapacak olan çalışanlar arasındaki ilişkilerin açık bir biçimde belirlenmesi denilebilir. Bu unsurlar (Koçel, 2010:277);

- Örgütteki yönetim kademeleri sayısı,
- Örgütü oluşturan altyapılar (Finans, pazarlama, muhasebe bölümleri vs),
- Denetim alanı,

- Yetki dağılımı, emir, komuta ve kurmay ilişkileri,
- İşbölümü ve uzmanlaşma derecesi,
- Resmi olarak is tanımları, neyin nasıl, nerede, ne zaman yapılması gerektiğinin kurallaştırılması,
- Merkezileşme derecesi ve karar yetkisi dağılımı,
- Yönetim yoğunluğu,
- Örgüt büyüklüğü,
- Karar yetkisinin kullanım kuralları,
- Haberleşme kanalları ve şekilleri

Durum ve koşulların yukarıda açıklanan örgütün unsur ve süreçlerini nasıl etkileyeceği durumsallık yaklaşımının konusudur.

Durumsallık Yaklaşımına göre organizasyon yapısı bağımlı bir değişkendir. Organizasyon yapısını etkileyebilecek pek çok dış faktör vardır. Fakat çevre, teknoloji ve büyüklük kavramları üzerinde yoğunlaşan Durumsallık Yaklaşımı, bu üç kavramın gerektiği gibi analizi sonucunda bir işletmenin organizasyon yapısı ve süreçlerinin nasıl şekillendirilmesi gerektiği üzerinde durur.

2. Organizasyon Yapısının Teknoloji Ve Çevre İle İlişkisi

Durumsallık yaklaşımı çerçevesinde bir çok araştırmacı teknoloji ve çevrenin organizasyon yapısını nasıl etkilediğini araştırmış ve belirli sonuçlar elde etmişlerdir. Bu araştırmalarda teknoloji ve çevrenin belirli özelliklerine göre organizasyon yapıları mekanik ve organik organizasyon yapısı özelliği göstermesi bakımından incelenmiştir. Burns ve stalker tarafından ortaya atılan mekanik ve organik örgüt yapıları bu sayede teknoloji ve çevresel özellikler yönünde de desteklenmiştir. Şimdi bu sonuçlara ilişkin bilgiler verilecektir.

Woodward, üretim şekillerine göre teknolojiyi birim üretim, kitle üretimi ve süreç üretimi boyutları ile ele almıştır. Woodward'a göre birim ve süreç üretimi yapan işletmeler organik organizasyon yapısına, kitle üretimi yapan işletmeler mekanik organizasyon yapısına sahiptir. Teknoloji karmaşıklıkça dikey farklılaşma artar. Teknoloji karmaşıklıkça eğitilmiş çalışan ihtiyacı artar. Kitle üretim yapan işletmelerde örgütlerde farklılaşma ve biçimsellik yüksek, yetki devri düşüktür. Birim ve süreç üretim yapan örgütlerde yapı daha gevşek; esneklik az dikey farklılaşmaya, az iş bölümüne, fazla grup çalışması, rol ve sorumluluklara dayanır. Akış üretiminde merkezileşme fazla otomasyondan dolayı azalır. Kitle üretimde yüksek hat yetkisi, otorite, biçimsellik, geniş

kontrol alanı, merkezileşme, yüksek iş bölümü ve az sayıda iyi eğitilmiş çalışandan söz edilir.

Yine Aston grubunun araştırmasında, birimlerin kullandığı teknoloji ne kadar otomasyona yönelmişse, iş akışının sırası ve yönü ne kadar sabit olarak belirlenmişse, birimlerin o kadar mekanik, ihtisaslaşmış bir organizasyon yapısına sahip oldukları, standart usul ve yöntemlerin ayrıntılı bir şekilde kullanıldığı görülmüştür (Koçel, 2010:285).

Thompson'a göre bir organizasyonun kullandığı çözümleyici teknoloji, bağlı teknoloji, yoğun teknoloji temel teknolojiler üç şekilde olabilir. Çözümleyici ve bağlı teknolojide mekanik organizasyon yapısının, yoğun teknolojide ise (hastane gibi) organik organizasyon yapısının etkili olacağını belirlemiştir. Bu tür teknolojideki faaliyetler arası ilişkiler çok yönlü karşılıklı bağlılık şeklindedir. Bu şekilde bir bağlılık organizasyondaki birimler arasında çok yönlü vevızlı iletişimi, personelin empati sahibi olmasını ve personelin birbirleri ile devamlı iş ilişkisi ve anlayış birliği içinde olmalarını gerektirmektedir. Dolayısıyla yoğun teknoloji kullanan organizasyonlar için en uygun yapı organik organizasyon yapısıdır ve bu yapı içinde koordinasyon personelin kendini karşılıklı olarak ayarlaması ile sağlanabilir (Koçel, 2010:289).

Charles Perrow'agöre teknolojilerle organizasyon yapısı arasındaki temel ilişki şöyle açıklanabilir: Eğer yapılacak işler az ise, işi yapacak olanlar gerekli bilgi ve tekniklere sahipse, sonuçları önceden kestirmek mümkün ve işler rutin ise bu durumlarda mekanik (bürokratik) organizasyon yapısı daha uygun olacaktır. Yok, eğer sorunlar açık ve seçik değilse, yapılacak işleri tayin ve anlamak zor ise, daha önce denenmiş ve belirli teknikler mevcut değilse bu tür organizasyonlarda organik bir yapı daha uygun olacaktır.

Robert Duncan çevreyi basit, karmaşık, statik ve dinamik olarak ayırmıştır. Statik ve basit çevrelerde belirsizlik en az, dinamik ve karmaşık çevrelerde ise en çoktur. Çevresel belirsizliğin az algılandığı bir durumlarda, yapısal boyutların yüksek ölçüde yapılandırılmış olduğunu; çevresel belirsizliğin çok yüksek algılandığı çevrelerde ise; esnek biçimsel ilişkilerin çok az olduğunu ve bu tür çevrelerde yapılandırılmamış organizasyonların başarılı olacağını belirtmektedir (Sucu, 2000:77). Organizasyonun büyüklüğü arttıkça, organizasyonda ihtisaslaşma ve formalleşmenin de arttığını belirlemiştir. Hazırlanan veri toplama aracında bu sonuçlardan yararlanılmıştır.

3. Durumsallık Yaklaşımı Konusunda Yapılan Araştırmalar

Geçtiğimiz yıllarda durumsallık yaklaşımıyla ilgili çok sayıda araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu araştırmalarda, araştırmacılar yönetim bilimi, örgüt yapısı, örgütsel davranış ve liderlik konularında en iyi tek bir yol

önermekten çok, farklı ortam koşullarına karşılık gelen farklı uygulamaların olacağını belirtmektedirler (Kilmann, 1983). Örneğin, Burns ve Stalker (1961), örgüt yapılarını bir takım özelliklerine göre sınıflayarak, çevre koşulları tarafından nasıl etkilendikleri; Lawrence ve Lorsch (1973), örgütlerde birimler arasındaki ilişkiler üzerinde durarak, çevre koşullarının örgütsel yapı üzerindeki etkilerini; Emery ve Trist (1965), çevre koşullarını sınıflayarak, örgüt ve çevresi arasındaki ilişkiyi; Perrow (1961), örgütün kullandığı teknolojiyi sınıflayarak, teknoloji ile yapı arasındaki ilişkileri; benzer şekilde Woodward (1965), örgütçe kullanılan teknolojileri sınıflayarak, teknoloji yapı arasındaki ilişkileri; Thompson, örgütlerin alt sistemlerini, çevrelerini ve teknolojilerini sınıflayarak aralarındaki ilişkileri; Aston grubu (1969), ortam koşulları (özellikle büyüklük) ile yapı arasındaki ilişkileri; Chandler (1973), örgütlerin gelişme süreçlerini inceleyerek, çevre-strateji-yapı arasındaki ilişkiyi araştırarak; Lawrence ve Lorsch'un çalışmalarında yer verdikleri araştırmalardan, Fouraker, çatışmayı ele alma ve ekonomik karar oluşturma ile örgüt yapısı arasındaki ilişkiyi; Udy, örgütün gerçekleştirdiği faaliyetlerin farklılığı ile yapı arasındaki ilişkiyi; Fiedler, liderlik türü ile koşullar arasındaki ilişkiyi araştırarak durumsallık yaklaşımını araştırmaların önünü açmışlardır (Sucu, 1988).

Bu araştırmalarda Burns ve Stalker örgütlerin organizasyon yapılarını mekanik ve organik yapılar olarak iki kısımdan oluştuğunu belirlemiştir.

4. Mekanik Ve Organik Örgüt Yapıları

Burns ve Stalker, İngiltere’de, 1961 yılında 20 endüstri işletmesi üzerinde yaptıkları araştırmada, işletmelerin organizasyon yapısının ve yönetim uygulamalarının dış çevre koşulları tarafından nasıl etkilendiğini belirlemeye amaçlamışlardır (Genç, 2005:61).

Burns ve Stalker, işletmelerdeki organizasyon yapılarını “mekanik” ve “organik”, olmak üzere iki grupta sınıflandırmışlardır (Koçel, 2010:295).

Pazarlama ve teknoloji çevresindeki değişimin farklı yapısal özellikleri açıkladığını belirtmektedirler. Buna göre, yeniliklerin az olduğu çevredeki işletmeler mekanistik ya da klasik yönetim yaklaşımının belirlediği özellikleri taşımaktadırlar. Değişimin hızlı olduğu çevrelerde ise işletmeler organik özelliklere sahiptirler. Organik organizasyon, görevlerin ayrıntılı biçimde tanımlanmadığı, uzman yetkenin ve yatay iletişimin yaygın olduğu, merkezcil olmayan bir yapıyı belirtir (Üsdiken, 1979, 149-150).

Mekanik organizasyon yapısı, çevre koşullarının durgun ve dengeli, değişim hızının çok az olduğu durumlarda en uygun yapı; organik yapı ise çevre koşullarının sürekli ve hızlı olarak değiştiği durumlarda en uygun organizasyon

yapısı olarak belirtilmektedir. Günümüz iletişim ve bilişim teknolojilerinin ulaştığı düzey ve küreselleşme ortamında bu sınıflamanın önemi daha da artmıştır.

a) Mekanik Organizasyon Yapısı Özellikleri

Mekanik organizasyon yapısı, çevre koşullarının durgun ve dengeli, değişim hızının çok az olduğu durumlarda en uygun yapı olarak ele alınmaktadır. Mekanik olarak adlandırılan organizasyon yapısının özellikleri şunlardır (Koçel, 2010:296-297):

- ✓ İşletmenin karşı karşıya olduğu problem ve işler belirli uzmanlık alanlarına bölünmüştür.
- ✓ İşletmedeki her personel, bütün işletmeyi ilgilendiren amacı dikkate almak ve ona göre davranmak yerine, kendi departmanının faaliyet alanına giren ve bütünün çok küçük bir parçası olan amaçlara göre davranmaktadır.
- ✓ Her uzmanlık ve fonksiyonel kademedeki haklar ve sorumluluklar ayrıntılı olarak belirlenmiş ve buralarda hangi teknik ve metotların kullanılacağı kararlaştırılmıştır.
- ✓ Otorite ve emir-komuta ilişkileri açık ve seçik olarak belirlenmiştir.
- ✓ Örgüt üyeleri arasındaki ilişkiler, esas itibariyle ast-üst ilişkisi şeklindeki dikey ilişkilerdir.
- ✓ Yapılacak işler ve gösterilecek davranış büyük ölçüde üst kademelerdekilerin verdikleri kararlar ve emirler doğrultusundadır.
- ✓ Emir-komuta ve kurmay personel arasındaki farklılıklar açık-seçik olarak belirlenmiştir.
- ✓ Kontrol alanı genellikle dardır ve yakından nezaret vardır.

b) Organik Organizasyon Yapısı

- ✓ Organik yapı ise çevre koşullarının sürekli ve hızlı olarak değiştiği durumlarda en uygun organizasyon yapısı olarak belirtilmektedir. Organik olarak adlandırılan organizasyon yapısının başlıca özellikleri şunlardır:
- ✓ Örgüt üyelerinin yapacakları işler sürekli olarak, örgüt üyelerinin birbirleri ile olan ilişkilerine göre yeniden ayarlanır.
- ✓ Ayrıntılı ve “dar” görev tanımları yerine, “iş genişletmesi”ne dayanan sistem esastır.

- ✓ Pek çok karar alt kademelerde verilir ve ademi merkeziyet esastır.
- ✓ Emir-komuta zincirine sıkı sıkıya bağlanmak yerine, problemlere çözüm bulabilecek kişilerle temas ve ilişkiye önem ve ağırlık verilmektedir.
- ✓ Personelin belirli işlerde ihtisaslaşmasından çok personelin yapacağı işin organizasyonun genel amaçlarına göre sürekli olarak değişmesi esastır.
- ✓ Yatay iletişim en az dikey iletişim kadar önemlidir.
- ✓ Örgüt üyeleri arasındaki iletişim emir-komuta haberleşmesinden çok, danışma niteliğindedir.
- ✓ Organizasyon genel olarak çevre faktörlerine karşı daha açıktır.
- ✓ Organik yapı, mekanik yapının sahip olduğu ilişki ve görevlerdeki açıklık ve hiyerarşik yapıdan uzaklaşan bir yapıdır (eren;2003: 97:98).

ARAŞTIRMAYA İLİŞKİN BİLGİLER

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı Ankara Gazi Mustafa Kemal Devlet Hastanesi'nde çalışan personelin durumsallık yaklaşımı çerçevesinde organizasyonel konumlandırma durumunu ölçmektir. Durumsallık yaklaşımı konusunda hastane işletmesinde yapılan ilk çalışma olması nedeni önemlidir.

Sınırlılıklar

Tek hastanede yapılmıştır. Karşılaştırmalar için başka hastanelerde yapılmasına ihtiyaç vardır. Örneklem büyüklüğünü belirledikten sonra gelen anketlerin değerlendirilmesi sırasında eksik, tümünün aynı seçenek işaretlenmesi vb. anketler değerlendirme dışı bırakılmıştır.

Varsayımlar

Araştırmada aşağıdaki varsayımlardan yola çıkılmış, verilerin geçerlik ve güvenilirlik seviyesi yüksek olduğu öngörülmüştür.

- Araştırma istekli kişilere uygulanmıştır.
- Anket sorularına verilecek cevaplar personelin samimi görüşlerini yansıtmaktadır.
- Ankete katılan personel konu ile ilgili doğru bilgi vermişlerdir
- Örnekleme girecek olan personel evreni temsil edecek şekilde seçilmiştir.

YÖNTEM

Evren ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Ankara Gazi Mustafa Kemal Devlet Hastanesinde çalışan 310 personel oluşturmuştur. Örneklem büyüklüğü 171 olarak hesaplanmış ve sınırlılıklarda belirtilen nedenlerden dolayı 140 kişi değerlendirilmeye alınmıştır.

Araştırmanın Gereçleri

Konuya ilişkin literatür taraması yapılmış ilgili araştırmalar gözden geçirilmiştir. Araştırmada Yıldırım S. (2011) ve Genç K.Y (2005) tarafından kullanılan anket sorularından yararlanılmıştır.

Anket soruları iki bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde demografik özelliklere ilişkin Bilgi Formu ile ilgili sorular yer almıştır. İkinci bölümde ise mekanik ve organik organizasyon yapısına yönelik toplam 15 sorudan oluşan anket formu yer almıştır.

Verilerin Çözümlemesi

Araştırmacı tarafından hazırlanan veri toplama aracı ile elde edilen bilgiler SPSS 21.0 yazılımı ile elektronik ortama aktarılmış ve analiz edilmiştir. Analiz kısmında ilk olarak kişilerin demografik bilgileri ile organizasyonel konumlandırma anketi sorularına verdikleri cevapların frekans dağılımları verilmiştir. Hastane personelinin ankette, mekanik ve organik organizasyon yapılarına ilişkin sorulara verdikleri cevaplara göre cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu gibi değişkenlere göre farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir.

Cinsiyet, medeni durum gibi iki kategorili değişkenlerin grup ortalamaları arasındaki farklılığın anlamlı olup olmadığının tespiti için bağımsız gruplarda t testi, ikiden fazla kategori içeren değişkenlerin grup ortalamalarının birbirinden anlamlı farkı olup olmadığının tespiti için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır.

Güvenirlilik analizi

Çalışmada hastane personelinin durumsallık yaklaşımı çerçevesinde hastaneyi organizasyonel konumlandırmasına yönelik 15 maddenin güvenirlilik düzeyini elde etmek için cronbach alfa katsayısı hesaplanmış ve çalışmanın güven düzeyi genel olarak %83 bulunmuştur. Gruplara göre ise;

Reliability Statistics		
	Cronbach's Alpha	Madde sayısı
Mekanik	,75	8
Organik	,70	7

Hipotezler

Çalışmanın amacına yönelik kurulan ve test edilen hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₀: Cinsiyete göre hastane personelinin organizasyonel konumlandırma algısında, mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

H₀: Yaşa göre hastane personelinin organizasyonel konumlandırma algısında, mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

H₀: Eğitim durumuna göre hastane personelinin organizasyonel konumlandırma algısında, mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

H₀: Ünvana göre hastane personelinin organizasyonel konumlandırma algısında, mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

H₀: Yönetim bilimleri ile ilgili eğitim alma durumuna göre hastane personelinin organizasyonel konumlandırma algısında, mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

H₀: Hastanede çalışma süresine göre hastane personelinin organizasyonel konumlandırma algısında, mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

H₀: Yetkisi altında çalışan personel olan kişilerin organizasyonel konumlandırma algısında mekanik ve organik organizasyon algılaması bakımından farklılık yoktur.

ARAŞTIRMANIN BULGULARI

A) Kişisel bilgi formuna ilişkin bulgular

Tablo1. Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

		n	%
Cinsiyetiniz	Kadın	99	70,7
	Erkek	41	29,3
	Total	140	100,0

Çalışmaya katılanların cinsiyete göre dağılımları incelendiğinde %70,7'inin kadın, %29,3'inin ise erkek olduğu görülmektedir. Çoğunluğunun kadınlardan oluştuğu görülmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı

		n	%
Yaşınız	18-25	4	2,9
	26-33	19	13,6
	34-41	51	36,4
	42-49	46	32,9
	50 ve üstü	20	14,3
	Total	140	100,0

Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımları incelendiğinde %16,5'inin 18-35 yaş grubunda; %36,4'ünün 34-41 yaş grubunda; %32,9'unun 42-49 yaş grubunda ve % 14,3'ünün 50 ve üstü yaş grubunda olduğu görülmektedir.

Tablo3. Katılımcıların Eğitim Duruma Göre Dağılımı

		n	%
Eğitim durumunuz	lise	15	10,7
	ön lisans	36	25,7
	lisans	42	30,0
	yüksek lisans ve üzeri	47	33,6
	Total	140	100,0

Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımları incelendiğinde, lise ve dengi okul mezunlarının oranı %10,7; önlisans mezunlarının oranı %25,7; lisans mezunlarının oranı %30; yüksek lisans ve üzeri mezunlarının oranı %33,6 olduğu görülmektedir. Uzman doktor sayısı yüksek olduğundan lisansüstü eğitim yüksek çıkmıştır.

Tablo 4. Katılımcıların ünvanına Göre Dağılımı

		n	%
Ünvanınız	VHKİ	16	11,4
	ebe-hemşire	54	38,6
	sağlık memuru	17	12,1
	uzmandır	33	23,6
	diğer	20	14,3
	Total	140	100,0

Hastane personelinin ünvanlarını incelendiğinde %11,4'ünün VHKİ, %38,6'sının ebe-hemşire, %12'sinin sağlık memuru, %23,6'sının uzman doktor, %14,3'ünün diğer ünvanlardan oluştuğu görülmüştür.

Tablo5. Katılımcıların Yönetim bilimleri ile ilgili eğitim alma durumu dağılımı

		n	%
Yönetim bilimleri ile ilgili eğitim aldığınız alan?	işletme	8	5,7
	iktisat	4	2,9
	sağlık kurumları işletmeciliği/yöneticiliği	22	15,7
	diğer	5	3,6
	eğitim almadım	101	72,1
	Total	140	100,0

Katılımcıların yönetim bilimleri ile ilgili eğitim alma durumu incelendiğinde, işletme ve iktisat eğitimi alanlar %8,6 sağlık kurumları yönetimi/işletmeciliği eğitimi alanlar % 15,7, eğitim almayanlar % 72,1 olduğu görülmektedir.

Tablo 6. Katılımcıların hastanede Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı

		n	%
Kaç yıldır bu hastanede çalışıyorsunuz	0-5	74	52,9
	6-10	33	23,6
	11-15	16	11,4
	16-20	5	3,6
	21 yıl ve üzeri	12	8,6
	Total	140	100,0

Katılımcıların hastanede çalışma sürelerine bakıldığında, %52,9'u 0-5 yıl, %35'i 6-15 yıl, %12,2'si ise 16 yıl ve üzeri çalıştığı görülmektedir.

Tablo7. Katılımcıların yetkisi altında çalışan personel sayısına Göre Dağılımı

		n	%
Hastanede sorumlu olduğunuz alanda yetkiniz altında kaç kişi çalışmaktadır	1-9	22	15,7
	10-19	7	5,0
	20-29	3	2,1
	30 ve üzeri	8	5,7
	yetkim altında çalışan	100	71,4
	Total	140	100,0

Katılımcıların hastanede yetkisi altında çalışan personel sayısına bakıldığında % 15'inin 1-9 çalışanı, % 7,1'inin 10-30 çalışanı, % 5,7'sinin 30 ve üzeri çalışanı olduğu görülmektedir. % 71,4'ünün ise yetkisi altında herhangi bir çalışanı olmadığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre % 30'unun birim sorumlusu/ yönetici olduğu söylenebilir.

Tablo8. Katılımcıların organizasyonel konumlandırma çerçevesinde verdikleri cevapların % dağılımı

	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		kesinlikle katılıyorrum +katılıyorrum
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
Mekanik organizasyon yapısına yönelik cevaplar											
M1	7	5,0	17	12,1	25	17,9	64	45,7	27	19,3	65,0
M2	9	6,4	15	10,7	40	28,6	66	47,1	10	7,1	54,2
M3	3	2,1	21	15,0	28	20,0	74	52,9	14	10,0	62,9
M4	13	9,3	23	16,4	22	15,7	78	55,7	4	2,9	58,6
M5	2	1,4	12	8,6	236	25,7	79	56,4	11	7,9	64,3
M6	3	2,1	12	8,6	20	14,3	90	64,3	15	10,7	75,0
M7	4	2,9	20	14,3	38	27,1	71	50,7	7	5,0	55,7
M8	4	2,9	20	14,3	46	32,9	65	46,5	5	3,6	50,1
Organik organizasyon yapısına yönelik cevaplar											
O1	7	5,0	27	19,3	42	30,0	57	40,7	7	5,0	45,7
O2	8	5,7	24	17,1	55	39,3	46	32,9	7	5,0	37,9
O3	3	2,1	27	19,3	58	41,4	41	29,3	11	7,9	37,2
O4	6	4,3	21	15,0	82	58,6	28	20,0	3	2,1	22,1
O5	2	1,4	33	23,6	57	40,7	41	29,3	7	5,0	34,3
O6	7	5,0	21	15,0	35	25,0	70	50,0	7	5,0	55,0
O7	7	5,0	22	15,7	49	35,0	53	37,9	9	6,4	44,3

Katılımcıların verdikleri cevapların % frekanslarına bakıldığında,

Katılımcıların mekanik örgüt yapısına yönelik M1 “**Hastanemizdeki faaliyetler büyük ölçüde değişik uzmanlık alanlarına bölünmüştür.**” sorusuna katılımcıların % 65’i katılıyorum şeklinde yanıt vermiştir.

Katılımcıların mekanik örgüt yapısına yönelik M3 “**Hastanemizde otorite ve emir-komuta ilişkileri açık-seçik belirlenmiştir..**” sorusuna katılımcıların % 62.9’u katılıyorum şeklinde yanıt vermiştir.

Katılımcıların mekanik örgüt yapısına yönelik M5“**Hastanemizin bulunduğu çevre koşulları durgun ve dengeli bir yapıya sahiptir**” sorusuna katılımcıların % 64,3’ü katılıyorum yanıtını vermiştir.

Yine katılımcıların mekanik örgüt yapısına yönelik M6 “**Hastanemizde yapılan işlerin büyük bir çoğunluğu rutin olarak değerlendirilebilir.**” sorusuna katılımcıların % 75’i katılıyorum yanıtını vermiştir.

Organik örgüt yapısına ilişkin O1“**Hastanemizde personel ne işi yapacağını ve nasıl yapacağını sürekli olarak başkaları ile haberleşerek geliştirmektedir.**” sorusuna katılımcıların % 45,7’si katılıyorum yanıtını vermiştir. Bu yanıtı bakarak hastanede yatay iletişimin önemli olduğu söylenebilir.

Organik örgüt yapısına ilişkin O6“**Hastanemizdeki teknoloji, organizasyon yapımızı büyük ölçüde etkilemektedir**” sorusuna katılımcıların % 55’i katılıyorum yanıtını vermiştir. Teknoloji ile yapılan işe göre organizasyon yapısının değişebileceği algısı yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 9 .Mekanik ve organik organizasyon yapısına ilişkin verilen cevapların ortalamaları

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Mekanik ortalama	140	1,75	5,00	3,4602	,60311
Organik ortalama	140	2,00	4,71	3,1869	,55390
Valid N (listwise)	140				

Görüldüğü üzere mekanik organizasyon yapısı algısına yönelik cevapların ortalaması daha yüksektir. Katılımcıların hastanenin mekanik organizasyon yapısına yönelik algıları daha yüksek olduğu söylenebilir.

HİPOTEZLERE İLİŞKİN BULGULAR

Hastane çalışanlarına 27 soruluk 5'li likert tipi anket uygulanmıştır. Ankette iki bölüm soru bulunmakta olup ilk 8 soru mekanik organizasyon yapısına ilişkin soruları, sonraki 7 soru ise organik organizasyon yapısına ilişkin sorulardan oluşmuştur. Katılımcıların her iki soru grubuna verdikleri ortalama puanlar tespit edilerek bağımsız değişkenlere göre farklılaşma olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır.

İki kategorili değişkenler için bağımsız gruplarda t testi, yaş, eğitim durumu vb. gibi ikiden fazla kategori değişkenler için tek yönlü varyans analizi ile incelenmiştir.

Tablo 10. Cinsiyete göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

	cinsiyetiniz	N	ortalama	Std. sapma	t	Sig.
Mekanik ortalama	kadın	99	3,3835	,59177	-2,376	,019
	erkek	41	3,6454	,59694		
Organik ortalama	kadın	99	3,1574	,52953	,981	,328
	erkek	41	3,2583	,60972		

Tablo 10'a göre; cinsiyete göre, erkeklerin mekanik organizasyonel konumlandırma algısı 5 üzerinde 3,64; kadınların ise 3,38'tir. Bu iki ortalama arasında farkın anlamlı olup olmadığının tespiti için yapılan bağımsız gruplarda t testi sonuçlarına göre iki ortalama arasında anlamlı fark bulunmuştur ($p < 0,05$). Erkeklerde mekanik organizasyon algısı daha yüksektir.

Erkeklerle kadınlar arasında organik organizasyon algısı bakımından anlamlı fark bulunmamıştır. ($p > 0,05$). Fark anlamlı olduğundan H_0 reddedilir.

Tablo 11. Yaşa göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

		N	ortalama	Std. sapma	F	Sig.
Mekanik ortalama	26-33	19	3,1595	,52997	2,527	,060
	34-41	51	3,5225	,54422		
	42-49	46	3,5424	,56649		
	50 ve üstü	20	3,3585	,64855		
	Total	136	3,4544	,57559		
Organik ortalama	26-33	19	3,0453	,60887	,454	,715
	34-41	51	3,1624	,49605		
	42-49	46	3,2176	,50689		
	50 ve üstü	20	3,1655	,65718		
	Total	136	3,1651	,53848		

Tablo 11'e göre; yaş değişkeni bakımından yaş grupları arasında mekanik ve organik organizasyon yapısı algısı bakımından yapılan tek yönlü varyans analizine göre anlamlı bir fark bulunamamıştır. ($p>0,05$). Fark olmadığından H_0 kabul edilir.

Tablo 12. Eğitim durumuna göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

		N	ortalama	Std. sapma	F	Sig.
Mekanik ortalama	lise	15	3,0760	,80208	2,538	,059
	ön lisans	36	3,4439	,61421		
	lisans	42	3,5379	,59718		
	yüksek lisans ve üzeri	47	3,5260	,49005		
	Total	140	3,4602	,60311		
Organik ortalama	lise	15	2,9813	,77772	1,602	,192
	ön lisans	36	3,1622	,52963		
	lisans	42	3,3200	,61109		
	yüksek lisans ve üzeri	47	3,1526	,40630		
	Total	140	3,1869	,55390		

Tablo 12’de Eğitim durumu değişkenine göre yapılan analizde, eğitim durumu bakımından mekanik ve organik organizasyon yapısı algısı bakımından anlamlı bir fark bulunamamıştır.

($p>0,05$).

Tablo 13. Ünvana göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

		N	ortalama	Std. sapma	F	Sig.
Mekanik ortalama	VHKİ	16	3,1194	,68168	4,039	,009
	ebe-hemşire	54	3,3704	,65073		
	sağlık memuru	17	3,8041	,35749		
	uzmandır	33	3,4527	,50026		
	diğer	120	3,4210	,60522		
	Total	16	2,9469	,67678		
Organik ortalama	VHKİ	54	3,1980	,62504	2,156	,097
	ebe-hemşire	17	3,3953	,34446		
	sağlık memuru	33	3,0788	,42363		
	uzmandır	120	3,1597	,55897		
	diğer	16	3,1194	,68168		
	Total	54	3,3704	,65073		

Tablo 13’de ünvanagöre yapılan analizde mekanik organizasyon yapısı algısı bakımından ünvanlar arasında istatistiksel olarak fark anlamlı bulunmuştur. ($p < 0,05$). Fark anlamlı olduğundan H_0 reddedilir.

Bu farkın hangi ünvanında oluştuğunu belirlemek için varyanslar homojen olmadığından tamhane testi uygulanmıştır. Sağlık memurlarında mekanik organizasyon algısı diğer ünvanlardan fazladır. ($x=3,80$)

Ünvana göre organik organizasyon yapısı bakımından anlamlı bir fark bulunmamıştır. ($p > 0,05$).

Tablo 14.Yönetim Bilimleri İle İlgili eğitim alma durumuna göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

		N	ortalama	Std. sapma	f	sig
Mekanik ortalama	İşletme	8	3,3300	,87684	1,247	,294
	iktisat	5	3,3020	,65197		
	sağlık kurumları işletmeciliği/yöneticiliği	21	3,6981	,48331		
	diğer	5	3,6520	,46456		
	eğitim almadım	101	3,4194	,60117		
	Total	140	3,4602	,60311		
Organik ortalama	işletme	8	3,1063	,22703	2,393	,054
	iktisat	5	3,0560	,80810		
	sağlık kurumları işletmeciliği/yöneticiliği	21	3,4829	,55258		
	diğer	5	3,4840	,52113		
	eğitim almadım	101	3,1236	,54457		
	Total	140	3,1869	,55390		

Tablo 14'te yönetim bilimleri ile ilgili eğitim alma durumuna göre yapılan analizde, mekanik organizasyon algısı bakımından fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. ($p>0,05$).

Ancak organik organizasyon yapısı bakımından yönetim bilimleri ile ilgili eğitim alma durumu arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. ($p>0,05$).

Tablo 15.Hastanede çalışma süresine göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

		N	ortalama	Std. sapma	f	sig
Mekanik ortalama	0-5	74	3,4211	,60619	1,391	,240
	6-10	33	3,3921	,60177		
	11-15	16	3,7450	,44266		
	16-20	5	3,2520	,84503		
	21 yıl ve	12	3,5958	,62880		
	Total	140	3,4602	,60311		
Organik ortalama	0-5	74	3,1315	,54562	1,560	,189
	6-10	33	3,1124	,53348		
	11-15	16	3,4381	,46877		
	16-20	5	3,2280	,69070		
	21 yıl ve	12	3,3817	,65487		
	Total	140	3,1869	,55390		

Tablo 15’te Hastanede çalışma süresine göre yapılan analizde, mekanik organizasyon algısı bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır. ($p>0,05$).

Yine hastanede çalışma süresine göre organik organizasyon yapısı algısı bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır. ($p>0,05$).

Tablo 16. Yetkisi altında çalışan personel sayısına göre organizasyonel konumlandırma algısının karşılaştırılması

	yontsay	N	ortalama	Std. sapma	t	sig
Mekanik ortalama	var	40	3,6025	,54544	1,779	,077
	yok	100	3,4033	,61810		
Organik ortalama	var	40	3,2685	,56355	1,103	,272
	yok	40	3,6025	,54544		

Tablo 16’da yetkisi altında çalışan sayısına göre mekanik organizasyon algısı ve organik organizasyon algısı bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır. ($p>0,05$). Fark olmadığından H_0 kabul edilir.

Hastane personelinin organizasyonel algılamasında mekanik organizasyon yapısı algılaması ile organik organizasyon yapısı algılaması ortalamaları arasında cinsiyete ve ünvana göre anlamlı farklılık çıkmıştır.

- ✓ Cinsiyete göre hastanenin organizasyon yapısının erkeklerde kadınlardan daha mekanik organizasyon algısı olduğu yönündedir.
- ✓ Ünvana göre sağlık memurlarının organizasyon yapısının daha mekanik olduğu yönünde algısı daha diğer meslek gruplarından daha yüksek çıkmıştır.
- ✓ Eğitim durumu, hastanede çalışma süresi, yetkisi altında çalışan personel sayısı ve yönetim bilimleri ile ilgili eğitim alma durumuna göre hastane personelinin organizasyon yapısının mekanik yada organik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği konusundaki algıları arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Durumsallık yaklaşımına göre büyük işletmeler daha çok mekanik organizasyon özelliği göstermektedir. Bu anlamda hastaneler büyük işletme özelliği göstermekle birlikte yoğun teknoloji kullanan yerler olduğundan organik özellikte göstermesi beklenmektedir. Bu çalışmada, hastane personelinin hastanenin organizasyon yapısı ilişkin organizasyonel konumlandırma algısı mekanik ve organik organizasyon yapısına yönelik sorular ile ölçülmeye çalışılmıştır. Cinsiyete göre erkeklerin kadınlardan, ünvana göre de sağlık memurlarının diğer meslek gruplarından daha mekanik organizasyon algısına sahip oldukları belirlenmiştir. Bir organizasyonun tamamen mekanik yada organik yapıda olduğunu söylemek mümkün değildir. Durumsallık yaklaşımında çevre, teknoloji ve stratejiler gibi bir çok faktör organizasyon yapısını etkilemektedir. Bu nedenle;

- ✓ Çalışmanın diğer hastanelerde de uygulanması ve karşılaştırmaların yapılması,
- ✓ Durumsallık yaklaşımının alt bileşenlerine göre incelenerek hastanelerin hangi grup bileşenden daha çok etkilendiğinin araştırılması sonucunda o faktöre göre (teknoloji, çevre, stratejiler vb) mekanik ya da organik özellik gösterip göstermediği daha kolay belirlenebilecektir.

KAYNAKÇA

- ATAMAN, G. (2001), "İşletme Yönetimi Temel Kavramlar & Yeni Yaklaşımlar", Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- BUMİN, B. (2003), "Çağdaş İşletme Teknikleri", Gazi Kitabevi, Ankara.
- EREN, E. (1998), Yönetim ve Organizasyon, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. İstanbul.
- EREN E. (2001), Yönetim ve Organizasyon, Doğu Ün. İİBF Yay. No: 1067, İstanbul.
- Genç K.Y. (2005), Durumsallık Yaklaşımı ve Bir Uygulama, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi , Trabzon.
- KOÇEL, Tamer. (2005), "İşletme Yöneticiliği", Arıkan Yayınları.
- KOÇEL, Tamer. (2010), İşletme Yöneticiliği, 12. Baskı Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- ÖZBAŞLAR, A.Sera. (1976), Örgüt Ortam İlişkilerinin Analizine Kavramsal ve Uygulamalı Bir Yaklaşım (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SUCU Yaşar. (1988), Durumsallık Yaklaşımı Açısından Örgüt Yapıları, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ŞİMŞEK Şerif vd., (1998), Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütsel Davranış, Nobel Yay. Dağ. No:56, Ankara.
- ÜSDİKEN, Behlül. (1979), Büyüklük, Teknoloji Ve Örgüt Yapı, (Basılmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İstanbul.
- Sucu Yaşar. (2000), Geçmişten Günümüze Yönetim Düşüncesindeki Gelişmeler Bütünleştirici Bir Durumsallık Modeli, Elit Yayıncılık, Ankara.

HASTANE BİLGİ YÖNETİM SİSTEMLERİ İÇİN OLAP YÖNTEMLERİ İLE KARAR DESTEK MODÜLÜ TASARIMI VE UYGULAMASI

Abdulkadir YALDIR*

Murat TAŞER**

ÖZ

Hastaneler gibi sağlık hizmetleri sunan sektör yöneticilerinin ana hedefi maliyetleri azaltırken servis kalitesini iyileştirmektir. Bu nedenle, tanı ve tedavi gibi tıbbi çalışmalar yanında hasta memnuniyeti ve kurumun gelir ve giderleri gibi idari konularda da karar vermeye yönelik kullanışlı ve anlamlı bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyaca cevap vermek amacıyla, özellikle hastaneler gibi yoğun bilgi akışının olduğu kurumlardaki verinin, anlamlı ve kullanılabilir hale getirilmesi için farklı yöntemler ve yardımcı yazılımlar kullanılmaktadır. Bu çalışma ile sağlık sektörü yöneticilerine, ihtiyaç duyulan karar verme noktalarında, zaman dilimli ve çok boyutlu veri görünümü sağlayan OLAP (Online Analytical Processing – Çevrimiçi Analitik İşleme) yöntemleriyle yol gösterilmeye çalışılmıştır. Çalışma kapsamında geliştirilen ve OLAPPROG adı verilen uygulama ile kullanıcılarının OLAP yöntemlerinin temel analitik işlemlerinden yararlandırılması amaçlanmıştır. Pamukkale Üniversitesi Hastaneleri yöneticileriyle yapılan değerlendirmeler sonucu belirlenen 16 değişik karar destek noktasında gerçekleştirilen uygulama, HBYS (Hastane Bilgi Yönetim Sistemi) ile entegre edilmiş ve hastane yöneticilerine karar vermelerinde yol gösterici olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri, Çevrimiçi Analitik İşleme Yöntemleri, Karar Destek Sistemleri, Veri Dönüştürme Servisi, Analiz Servisi

* Yrd. Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, E-posta: akyaldir@pau.edu.tr

** Pamukkale Üniversitesi, Sağlık Araştırma ve Uygulama Merkezi, E-posta: mtaser@pau.edu.tr

DESIGNING AND IMPLEMENTING DECISION SUPPORT MODULE FOR HOSPITAL INFORMATION MANAGEMENT SYSTEMS WITH OLAP METHODS

ABSTRACT

In the healthcare industry such as hospitals, the main objective of the managers is lowering the costs while improving the service quality. Therefore, in addition to the medical studies such as diagnosis and treatment, some beneficial and meaningful information is needed for making decisions on some administrative issues like patient satisfaction, income and outcome of the institution. In order to meet this requirement, various methods and utility software are used to make the data meaningful and beneficial particularly in the institutions such as hospitals where there exists an intensive flow of information. With this study, it is aimed at guiding the managers in the healthcare industry at some points at the decision making stage by use of the OLAP (Online Analytical Processing) methods that provide time-segmented and multidimensional data view. The application, developed within this study and named as OLAPPROG, aims at making the users to get benefit from the basic analytical processes of the OLAP methods. Moreover, the application, implemented at 16 different decision support points that have been determined as a result of some discussions with Pamukkale University Health Research and Practice Centre administrators, has been integrated with Hospital Information Management System (HIMS) and guided the hospital managers in decision-making issues.

Keywords: Hospital Information Management Systems, Online Analytical Processing Methods, Decision Support Systems, Data Transformation Services, Analysis Services

GİRİŞ

Günümüzde bilişim teknolojileri, işletmelere ait tüm süreçlerin yönetiminde daha fazla ön plana çıkmaktadır. Bunun en güzel örneklerinden biri, hastaneler için vazgeçilmez hale gelen Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri (HBYS)'dir. HBYS, bir hastanenin idari, mali ve klinik yönlerini yönetmek için tasarlanmış entegre bilgi sistemidir (Ahmadi vd., 2015). Etkin bir HBYS kullanımı verimliliğin artırılması, maliyet etkinliği, zamanında karar verme ve sağlık hizmetlerinin kalitesinin iyileştirilmesini etkiler (Kim vd., 2002; Sulaiman ve Wickramasinghe, 2014). Medikal bilgi alanı olarak ise hasta bakımı desteği ve olası en iyi elektronik veri işleme yönetimi sağlamayı hedefler (Ismail vd., 2010).

Sürekli artan bir ivmeyle gelişen sağlık sektöründe, hastane yöneticilerinin verileri değerlendirme ve en uygun kararı verme noktasında, bilgiye farklı boyutlardan ve hızlı bir şekilde erişim ihtiyacı artmaktadır. Yöneticiler farklı faturalama prosedürleri, birbirinden farklı maliyet hesaplamaları, değişken geri ödeme ve performans değerleri karşısında doğru karara ulaşamamaktadır. Bu soruna çözüm olacağını düşündüğümüz Çevrimiçi Analitik İşleme – Online Analytical Processing (OLAP) yöntemleri ise bilgiye hızlı erişim için çok boyutlu görünüm sunar (Gordon ve Asplin, 2004).

OLAP yöntemlerinin sağlık sektöründe kullanımları ile ilgili ulusal literatür incelendiğinde; HBYS tabanlı Karar Destek Sistemi (KDS) modüllerinin kullanıcıların belirli parametre aralıkları girerek sorguladığı klasik raporlardan ve istatistiksel bilgilerden oluştuğu görülmüştür (Köksal ve Esatoğlu, 2005; Ceylan, 2014; WEB_1; WEB_2; WEB_3). Uluslararası literatür incelendiğinde ise; OLAP yöntemleriyle geliştirilmiş hastaların yatma süreleri ve taburcu işlemleri gibi hasta akışını modelleyen (Vasilakis vd., 2008), acil servis işlemlerini OLAP yöntemleriyle raporlayan ve hasta bakımı gibi konularda iyileştirmeler getiren (Gordon ve Asplin, 2004; Asplin, 2006), iş zekası çözümlerini sağlık sektöründe uygulayan (Ali vd., 2013), OLAP yöntemleri ile klinik destek sistemleri için hastalık kayıt veri bankası oluşturan (Hamoud ve Obaid, 2014), OLAP ve veri madenciliği yöntemleri ile kliniksel karar destek sistemi (Palaniappan ve Ling, 2008) ve kullanım dışı kalmış eski HBYS verileri için karar destek sistemi (Yu vd., 2010; Zongdian, 2010) geliştiren çalışmalar gibi sadece bir alana odaklanmış çalışmaların olduğu görülmüştür. Fakat OLAP tabanlı bütünleşik ve yönetimsel KDS modülüne sahip HBYS örneklerine ise rastlanmamıştır. Çalışma kapsamında, bu alandaki eksiklik düşünülerek, Pamukkale Üniversitesi Hastaneleri HBYS'si üzerinde OLAP yöntemlerini kullanan bir KDS Modülü geliştirilmiştir. Modül, kullanıcıların OLAP teknolojisi ile bilgiye farklı boyutlardan hızlı, zaman yönelimli ve SQL bilgisine gerek duymaksızın erişebilmesini sağlamakta, kritik karar destek

noktaları olarak belirlenen geri ödemeler, doktor ve bölüm performansları, hakedişler, paket ve vaka başı uygulamaları, hasta kimlik ve tanı bilgileri ile faturalama gibi konularda OLAP tabanlı raporlar içermektedir.

Çalışmada, SQL Server Veritabanı Yönetim Sistemi, SQL Server Agent, SQL Server Veri Dönüştürme Servisi – Data Transformation Services (DTS) ve SQL Server Analysis Services – Analiz Servisi bileşenleri kullanılmıştır. Uygulama Borland Delphi yazılım geliştirme ortamında kodlanmış ve HBYS ile entegrasyonu sağlanmıştır. Çalışmanın sürekliliği ise veri transferinin zamanlanmış DTS paketleriyle yapılması ve eklenen her yeni veri küpünün Analiz Servise bağlanarak otomatik olarak tanınması ile sağlanmıştır.

Çalışma kapsamında ikinci bölümde HBYS, KDS ve OLAP kavramları ve çalışmayla ilgileri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde sırasıyla uygulama geliştirme adımları olan; veri temizleme ve veri taşıma işlemleri ile rapor küpleri ve analiz veritabanının oluşturulması anlatılmıştır. Dördüncü bölümde, geliştirilen OLAPPROG uygulaması ve HBYS ile entegrasyonuna yer verilmiştir. Sonuç ve Öneriler bölümünde ise çalışmanın, hastane yöneticilerine karar verme aşamasında sağladığı yararlar ile modülün diğer HBYS'lere uygulanabilirliği ve sonraki araştırmalarda yapılabilecek geliştirmeler belirtilmiştir.

1. KULLANILAN YÖNTEMLER

KDS, karar vericilere problem çözme işlemi sırasında alternatif çözümleri test etme ve verileri yeniden gözden geçirme imkanı veren bilgi sistemleridir (Davis, 1974). Karar verme sürecinde yöneticilere etkileşimli bilgi desteği sağlayan bilgisayar destekli bilgi sistemleri olarak da tanımlanan (Arslan ve Yılmaz, 2010) KDS, özellikle belirsizlik seviyesi yüksek olan kararlar için analitik modeller kullanarak, karar vericiye destek sağlar (Çetinyokuş ve Gökçen, 2002). Bu sayede kullanıcının veriyi daha iyi analiz edebilmesi, etkinliğini artırması ve analizi yapılan verilerin daha iyi anlaşılması hedeflenir. KDS, yöneticilerin karar vermesini kolaylaştırır, fakat onun yerine çıkarımlarda bulunamaz. Kısaca, geliştirilen yazılım, karar verme noktasında yöneticinin etkinliğini artırıyorsa KDS olarak değerlendirilebilir. Çalışma kapsamında yapılan literatür araştırmaları, yöneticilerin karar verme sürecinde değişik boyutlardan hızlı ve özet bilgiye duydukları ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak geliştirilen uygulama, OLAP tabanlı, HBYS ile bütünleşik ve yönetimsel bir KDS modülüdür.

Hastaneler gibi sürekli veri akışı içerisinde bulunan kurumlarda yöneticiler, kurulan bilgi yönetim sistemleri sayesinde elde ettikleri ham verileri, veri ambarları ve KDS'ler yardımıyla etkin bir şekilde filtreleme işleminden geçirip kullanışlı ve yararlı bilgiler haline getirmeyi hedeflerler. Bu sayede stratejik

önem arz eden konularda doğru ve hızlı karar vererek verimliliği artırmayı, sağlık hizmetlerinin sürekliliğini sağlamayı ve dolayısıyla hasta memnuniyetini artırmayı sağlarlar. Fayda-maliyet dengesi, performans değerleri, hasta sayıları, paket ve vaka başı uygulamaların incelenmesi, satın alma, malzeme ve stok takibi gibi konular hastaneler için önemli karar noktalarıdır. Yöneticilerin bu noktalarda başarılı bir KDS ile desteklenmesi, etkin ve doğru karar vermeyi kolaylaştırarak, verimliliği artırır (Laudon ve Laudon, 2004).

Yöneticiler karar verme aşamasında, HBYS'den örneğin; kış dönemi içerisinde performansı en fazla artan bölüm, kullanımları geçen yıla göre belli bir orandan fazla artan malzemeler, paket uygulama çerçevesinde değerlendirilen vakalarda ilaçların toplam maliyete oranının bir önceki dönemle karşılaştırılması, ayaktan vaka başı hastaların bölümlere göre ortalama fayda-maliyet dengesi, bölümlere göre laboratuvar ve radyoloji işlemlerinin dağılımının dönemsel olarak değişimi ve yeni alınan tıbbi cihazlardan sağlanan kazanımlar gibi birçok sorunun cevabını bulmak isterler. Bu soruların cevabının HBYS uygulamalarının sunmuş olduğu klasik raporlar vasıtasıyla sürekli ve hızlı olarak elde edilmesi değişen ihtiyaçlar ve karar noktaları bakımından her zaman mümkün olmayabilmektedir. Kurum politikalarının belirleneceği geniş katılımlı etkileşimli toplantılar öncesinden her ne kadar hazırlık yapılsa da, ilgili raporlar, toplantı esnasında farklı boyutlardan zaman yönelimli olarak farklı bakış açılarıyla incelenmek istenebilir. Bu gibi durumlarda toplantı öncesinde belirli aşamalardan geçerek hazırlanan ve zaman alan raporların yeni parametreler ile tekrarlanması gerekir. Çalışan sistemler üzerinden anlık olarak sorgulanmak istenen detaylı analizler ise uzun zaman alır, sonuca odaklanma noktasında kafa karışıklığına yol açan gereksiz ve tutarsız veri içerir ve analiz edilmek istenen noktaya özel, özet görünüme sahip değildirler. Örneğin, malzeme kullanım tutar yüksekliğinin analiz edilmesi amacıyla bu tutarın en yüksek olduğu üç bölümün çağırıldığı bir toplantı düzenlendiğinde, toplantıya girerken malzeme kullanım tutarlarının yıllara göre değişiminin olduğu bir tablo ve bunların faturaya yansıma rakamları çıkarılır. Ancak toplantı esnasında bölüm temsilcilerinin yaptığı geri dönüşler göz önünde bulundurularak malzeme satın alma fiyatlarındaki yıllara göre değişime ihtiyaç duyulabilir. Bu noktada HBYS'lerin sunduğu klasik bir raporda malzemenin tek kalem bazında alım fiyatına anlık olarak ulaşılabilse de, ilgili bölümlerin kullandığı malzemelerin yüksek tutarlı olanlarına ve sık kullanılanlarına göre sıralamalı yıllık alım fiyatı değişimi raporu anlık olarak toplantı esnasında sorgulanamaz. Talep edilen rapor belirli bir zaman sonra elde edilir, ilgisiz veri içerebilir ve özet görünüm sergileyemez. Nihayetinde yöneticilerin kritik kararlar almak için düzenledikleri toplantı sonuçsuz kalabilir.

Başarılı bir KDS ise yöneticilerin bu ve benzeri sorularının cevabını bulmasına yardım eder. KDS'ler, ihtiyaç duyulan tüm karar destek noktalarında oluşturulabilir, özet veri içerirler ve bu sayede kullanıcılara ihtiyaç duydukları bilgiyi hızlı bir şekilde, istenen bakış açısına göre düzenleyerek sunarlar. Bu sayede kullanıcıların istedikleri sonuca ulaşmaları, basit konularda analiz yapmaları veya karmaşık modellere dair ileriye yönelik tahmin yürütebilmeleri sağlanır.

HBYS üzerinden elde edilen veriler, KDS modülünde kullanılmadan önce veri temizleme ve dönüştürme işleminden geçirilip, özetleme ve veri taşıma işlemiyle bir veri ambarında toplanmalıdır. Temizlenmiş, amaca yönelik sınıflandırılmış ve özetlenmiş veri ambarındaki HBYS verileri analiz sistemleri tarafından ele alınır. Çalışmada OLAP analiz yöntemi için SQL Server Analiz Servisi kullanılmıştır. Analiz Servisi, veri ambarından elde edilen verileri çok boyutlu, kullanıcının rahatlıkla yönetebileceği küpler haline getirir. OLAP küpleri halindeki verilerin kullanıcıyla buluşması ise geliştirilen yazılımla sağlanır. Kullanıcı, verilere istediği boyuttan bakarak normalde elde edilmesi zor, karmaşık hesaplamalara rahatlıkla ulaşabilir, analiz yaparak karar destek noktasında kendisine yardımcı olacak bilgiler elde edebilir.

Herhangi bir organizasyona KDS kurmak, organizasyona ait yeterli veri toplanmasına, veri yapısının iyi tasarlanmış olmasına ve bu yapıdan yola çıkarak veri ambarlarının ve veri marketlerinin oluşturulmasına bağlıdır. OLAP bu verileri hiyerarşik olarak düzenleyerek tablo yerine küplerde depolayan ve çözümlenecek verilere çok boyutlu ve hızlı erişim sağlayan karmaşık bir teknolojidir. Kısaca OLAP, verileri sorgulama ve raporlama için en iyi duruma getiren bir veritabanı teknolojisidir (Aslan, 2015). OLAP, aynı zamanda yöneticilerin ayrıntılı analiz yapabilmesi için gerekli olan stratejik bilgiye esnek ve sürekli bir şekilde ulaşmasını sağlar. OLAP sorgulama ve raporlama yazılımlarından, verilerin çok boyutlu gösterimi, karışık hesaplamalar ve zaman yönelimli süreç kabiliyeti gibi üç önemli özelliği ile ayrılmaktadır. Bu özellikler sırasıyla aşağıda açıklanmıştır.

Verilerin çok boyutlu gösterimi: İş modelleri, özellikleri gereği verilerin çok boyutlu gösterimine ihtiyaç duyarlar. Hastaneler için örnekleme gerekirse; zaman, malzeme, personel, hastalar ve servisler gibi birçok boyut tanımlanabilir. Birçok seviye içeren zaman boyutunda malzeme kullanımının aylık, 3 aylık ve yıllık süreçlerde nasıl değiştiği gözlenebilir. Anabilim dalı ve doktor gibi seviyelerde performans değerleri takip edilebilir. Hastaların sosyal güvenceleri, doğum yerleri, cinsiyetleri vb. gibi parametrelerine göre çıkarımlar elde edilebilir. OLAP uygulamaları, veritabanındaki verilere esnek ve kolay ulaşım sağlayarak, küp yapısında dilimler halinde görünüm

kazandırır. Uygulamalar yöneticilere herhangi bir boyutta veya seviyede, eşit kolaylık ve işlevsellikle çaprazlama analizler yapabilme imkânı sunmalıdır.

Karışık hesaplamalar: Birçok OLAP uygulaması, küpün bir hiyerarşisi boyunca veya bir boyut bazında basit veri hesaplamaları yapabilirken, bazıları daha kompleks özellik içeren toplamın yüzdesini alabilme, gerçekleşmemiş bir sonraki değeri tahmin edebilme gibi karar destek aşamasında büyük yararlar sağlayabilecek hesaplamalar yapabilir. Benzer şekilde matematiksel denklemleri ve kompleks algoritmaları kullanan, değişken ortalama ve yüzde olarak artış hızı hesaplamaları da elde edilebilir.

Zaman yönelimli süreç kabiliyeti: Neredeyse tüm OLAP uygulamaları için evrensel bir boyut olan zaman göz ardı edilerek herhangi bir iş modellemesinin yapılması zordur. Zaman boyutu, iş sürecinin performansını değerlendirmeye ve karşılaştırmaya yardımcı olabilir (Bain vd. 2002). Örneğin, Kulak Burun Boğaz bölümünün ay içinde gösterdiği performans önceki ay gösterdiği performans ile karşılaştırabilir veya hastanenin son 6 aylık süreçte elde ettiği döner sermaye geliri önceki yılın aynı dönemi ile değerlendirilebilir.

İlişkisel bir veritabanının karar destek faaliyetlerinde kullanılması, performans açısından tavsiye edilmez. Geleneksel veritabanları olarak adlandırılan Çevrimiçi Hareket İşleme – Online Transaction Processing (OLTP) sistemler, kayıt ekleme, güncelleme ve silme gibi klasik veri işleme yöntemlerinde iyi performans sergilerken, veri analizi konusunda performansları yetersiz kalmakta, bu amaçla OLAP tarzı sistemler tercih edilmektedir. OLTP sistemler verileri toplayıp yönetirken, OLAP sistemler veri ambarlarında toplanan verileri kullanarak yeni bilgilere ulaşılmasını sağlamaktadır.

Veri ambarı (data warehouse), yöneticiyi karar verme işlemi esnasında destekleyen, konu odaklı, entegre, zaman yönelimli ve değişken olmayan veri deposudur (Inmon 1990). KDS'lerde kullanılacak veri, farklı kaynaklardan veri temizleme ve denormalizasyon gibi işlemlerden geçirilerek veri ambarlarında toplanır. Verilerin değişik kaynaklardan çekilip veri ambarına aktarılması işlemine ise Ayrıştır Dönüştür Yükle – Extract Transform Load (ETL) denir. ETL; verinin farklı veri kaynaklarından alınıp ayrıştırılması (Extraction), iş analizleri için temizlenip, belirli formata dönüştürülmesi (Transformation) ve veri ambarlarına yüklenmesi (Loading) şeklinde tanımlanabilir (WEB_4). Analizi yapılacak veriler, farklı veri kaynaklarında farklı formatlarda saklanıyor olabilir. Farklı kaynaklardaki verilerin ortak bir veri ambarında toplanabilmesi için aynı formatta düzenlenmesi, denormalize edilmesi, veri tiplerinin ve yapılarının güncellenmesi gereklidir. Bu işlemlerin tamamlanmasından sonra, farklı kaynaklardaki bu veriler analizin yapılacağı veri ambarına taşınarak yüklenir. Çalışmada bu işlemleri gerçekleştirmek için SQL Server DTS kullanılmıştır.

Veri ambarlama ve OLAP büyük boyutlu kaynaklardan ve farklı bakış açılarında anlık veri talep etme noktasında bir araya gelirler. Genel olarak OLAP, standart veritabanında yapılamayacak derecede karmaşık olan sorguları gerçekleştirmek amacıyla veri ambarlarındaki ham verileri yüklemekte, biçimlendirmekte, endekslemekte ve kullanıcının erişimine sunmaktadır.

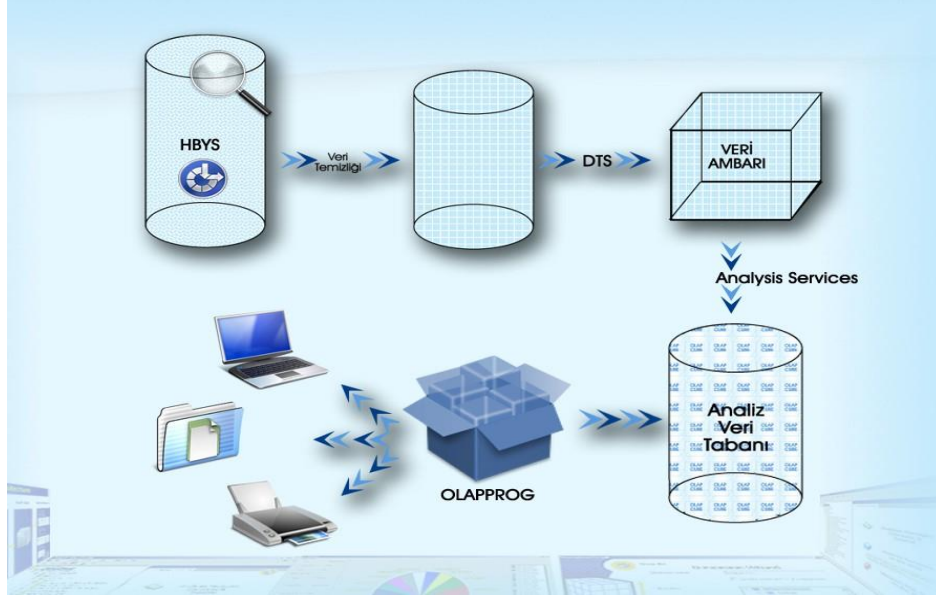
HBYS, hastane hizmetlerinin bilgisayar aracılığı ile gerçekleştirilmesi, elektronik ortamda bilgi alışverişinin otomatik olarak yapılması gibi, tıbbi, finansal ve mali hizmetler açısından ortaya çıkan detaylı bilgilerin bilgisayara dayalı bir enformasyon sistemi ile kayıt altına alınıp, bilgiye dönüştürülmesi işlemidir (Köksal ve Esatoğlu, 2005). Hasta kayıtlarının tutulması, hizmetlerin faturalanması, gelir-gider takibinin yapılması, hizmet kayıplarının engellenmesi, hastane kaynaklarının en verimli şekilde kullanılması, stok takibinin yapılması ve hastanenin uluslararası ve resmi ortak veri bütünlüğüne ulaşmasını sağlayacak kodlama sistemlerini içermesi HBYS'nin özelliklerindedir (Ülgü, 2008).

HBYS'nin uygulamaya geçirilmesi ve sonrasında işletiminin devamı için iş akışlarının belirlenmesindeki zorluklar, kullanıcıların bilgisayar kullanım bilgisinin ve alışkanlığının yetersizliği, veri giriş standardizasyonunun sağlanmasındaki zorluklar ve uluslararası ve resmi kodlama sistemlerinin kullanımının benimsetilmesindeki zorluklar sistem tasarımcıları ve uygulayıcıları gibi hastane içindeki birçok dinamiği etkilemektedir. Özetlenen bu zorluklar, veri girişlerinde farklılığa ve veri kirliliğine neden olmaktadır. Dolayısıyla karar destek modülünden verim elde edilebilmesi, sistem tasarımcıları ve uygulayıcılarının bu zorlukları aşmadaki başarısıyla doğrudan ilişkilidir. Bu sorunları çözmek için öncelikli olarak HBYS kullanıcılarına gerekli eğitimlerin verilmesi gerekmektedir. Ayrıca, veri kirliliğine neden olan tutarsız/yanlış veri girişini engellemek ve verilerin istenen formatta girilmesini zorlamak amacıyla HBYS ekranlarında gerekli güncellemeler de yapılmalıdır.

2. UYGULAMA GELİŞTİRME ADIMLARI

Çalışma kapsamında geliştirilen uygulama Pamukkale Üniversitesi Hastaneleri için gerçekleştirilmiştir. Bilgi akışına ihtiyaç duyulan konuları belirlemek amacıyla hastane yöneticileri ile görüşmeler yapılarak kapsamlı bir analiz sonucunda KDS modülünün alt konu başlıkları belirlenmiştir. Verimli bir KDS kurulabilmesi için HBYS'ler de toplanan verilerin etkin bir temizliğe tabi tutulması, gerekli parametrelere göre seçim sürecinden geçirilmesi ve elde edilen özet verilerin veri ambarına aktarılması işlemleri başarılı bir şekilde tamamlanmıştır.

Bu işlemler sırasıyla özetlenmiş olup, Şekil 1'de çalışmanın gerçekleştirme adımları görsel olarak verilmiştir.



Şekil 1: Proje Geliştirme Adımları

Şekil 1’de görüldüğü gibi, HBYS veritabanındaki farklı modüller arasından veri temizliği yapılarak ve ayrıştırılarak elde edilen veriler geçici veritabanına kaydedilmekte, DTS yardımıyla bu veritabanından ayrı bir sunucu üzerinde oluşturulan veri ambarına taşınmaktadır. Veri ambarına taşınan veriler, Analiz Servisi yardımıyla analiz veritabanı üzerinde veri küplerine dönüştürülmektedir. Geliştirilen OLAPPROG uygulaması ise analiz veritabanına bağlanarak veri küpleri üzerinde çalışmayı sağlamaktadır. Bu adımlar ilerleyen bölümlerde detaylı bir şekilde anlatılmıştır.

2.1. Veri Temizleme İşlemi

HBYS’ler gibi çok fazla verinin yoğun bir şekilde işlendiği ortamlarda veri giriş elemanlarının dalgınlığı, daha önce kullanılan sistemlerle yeni sistem arasındaki veri giriş farklılıkları ve özellikle gelişigüzel arayüz tasarımlarının kullanıcıyı formatlı veri girişine zorlamaması gibi durumlar veri kirliliğine yol açmaktadır. KDS’lerde kullanılan parametrelerin aynı bilgiyi farklı formatlarda tekrarlamasını engellemek amacıyla veri temizleme ve dönüştürme işleminin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Veri temizliği; veride eksik bilgilerin bulunması, standart formatın dışında saklanmış verilerin bulunması, çelişen bilgilerin bulunması, yanlış ya da geçerliliğini yitirmiş verilerin bulunması, aynı bilginin farklı şekillerde tekrarlanması ve bilgiler arasında bütünlüğü oluşturacak ilişkinin bulunmaması gibi durumlarda önem kazanmaktadır.

Veri kalitesinin artırılması amacıyla yukarıdaki sorunlardan yola çıkılarak, Pamukkale Üniversitesi Hastaneleri HBYS'si veritabanı tabloları üzerinde veri temizleme işlemleri yapılmıştır.

Şekil 2'de veri temizleme işlemi öncesi doğum tarihi verilerini gösteren örnek arayüz verilmiştir.

		MeasuresLevel				
- Cinsiyet	Dog Tarih	Dosya No	Ref No	Ytlborc	Ytkal	Ytbakiye
All TempCinsiyet	All TempCinsiyet Total	54,794,773,127.00	368,661,824,908.00	100,727,363.59	70,336,373.07	22,317,918.4
+	Total	549,006,521.00	3,271,756,487.00	1,238,617.30	690,253.53	511,270.4
	Bay Total	21,895,663,430.00	138,117,799,810.00	46,163,598.49	30,191,420.94	11,288,143.1
		25,346,716.00	170,730,532.00	55,113.69	51,087.32	3,829.8
	,1957	41,106.00	430,679.00	6.50	6.50	0.0
	,1981	5,045.00	201,465.00	3.30	3.30	0.0
	*1952					
	*1955	2,205.00	3,143,364.00	197.74	183.24	14.5
	*1976	845,796.00	3,121,481.00	623.62	623.62	0.0
	*1981	825,825.00	4,160,516.00	3,686.08	12.46	1,001.2
	*2002	968,048.00	3,625,558.00	228.16	215.16	13.0
- Bay	,,1964	104,580.00	451,936.00	57.40	57.40	0.0
	,03,1950	222,372.00	879,512.00	110.46	110.46	0.0
	,1,03,2004	213,640.00	845,220.00	14.50	0.00	14.5
	,1951					
	,1953					
	,1959	702,147.00	4,398,618.00	941.43	941.43	0.0
	,1967	417,600.00	1,787,253.00	401.55	401.55	0.0
	,1968	518,350.00	7,126,194.00	558.99	0.00	558.9
	,1981	140,913.00	635,144.00	129.77	129.77	0.0
	,1992	208,004.00	1,649,462.00	144.50	130.00	14.5

Şekil 2: Veri temizleme işlemi öncesi veri görünümüne örnek

Çalışma kapsamında, HBYS öncesi manuel olarak tutulan dosyalardan sisteme aktarılan hasta demografik bilgilerine ulaşmak için doğum tarihi, cinsiyet, yakınlık derecesi, doğum yeri vb. birçok alanda veri temizliği yapılmıştır. Ayrıca, kontrolsüz ve kullanıcı dostu olmayan eski HBYS arayüzlerinin kullanımı sonucu oluşan veri setleri üzerinde de veri temizliği işlemi yapılmıştır.

Veri temizleme işlemi tamamlandıktan sonra verilerin istenilen raporlara göre özetlenmiş şekilde tutulacağı bir veri ambarı oluşturulmuştur. Çalışmadaki veri ambarı, HBYS veritabanının zarar görmemesi, mevcut çalışmaların aksamaması ve KDS modülü son kullanıcısının sorgulama hızının artması için farklı ve güçlü bir konfigürasyona sahip sunucuda konumlandırılmıştır. Bu sunucu üzerinde yeni bir veritabanı oluşturularak HBYS'deki veriler biçimlendirilip, özetlenerek yeni veritabanına DTS yardımıyla taşınmıştır.

2.2. Veri Taşıma ve Rapor Küplerinin Oluşturulması

Veri taşıma işlemi öncesinde ilk olarak, belirlenen karar destek noktalarındaki analiz işlemi için HBYS'deki ilgili veriler tespit edilmiştir. Bu verilerin ilişkisel tablolardan çıkarımı için SQL ifadeleri ve kullanıcı tanımlı fonksiyonlar oluşturularak, verilerin taşınacağı yeni veritabanında tutulması için gerekli tablo yapıları da tasarlanmıştır. Ardından bu tabloların analiz sisteminde kullanılacak OLAP küpleri için *boyut (dimension)* ve *ölçüm (measure)* bilgilerini içerecek alanları belirlenmiştir. Sonuç olarak, yöneticilerin karar verme noktasında yaşadığı karmaşıklığı gidermek amacıyla belirlenen 16 kritik noktada veri küpü oluşturulmuştur.

Çalışmada gerçekleştirilen veri taşıma ve rapor küplerinin oluşturulması işleminde örnek olması açısından “paket hastaların bölüme göre dağılımı” raporu incelenebilir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından yayınlanan ve devlet tarafından sağlık güvencesi sağlanan vatandaşlara verilecek sağlık hizmetlerine dair kuralları ve fiyat tarifelerini içeren tebliğe Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) denir. SGK aralıklarla SUT'ta değişiklikler yapmakta ve bu değişikliklere göre hastanelerin kullandıkları HBYS'lerde gerekli güncellemeleri yapmaları beklenmektedir. SUT'ta yer alan kuralların zaman içinde güncellenmeleri sonucu karar verme noktalarında değişiklikler oluşmaktadır. Bu değişikliklere hızlı bir şekilde uyum sağlayan raporlara sahip olmak için OLAP gibi yöntemler daha da çok önem kazanmaktadır.

SUT'a göre bazı hizmetler paket ücret üzerinden değerlendirilir. Hastalara verilen paket sağlık hizmetlerinde, ameliyat gibi büyük işlemlerin yanı sıra yapılan diğer tetkik ve tahlil işlemleri ile kullanılan malzeme ve ilaçlar ayrıca faturalandırılmaz. SUT'ta yer alan paket hizmetlerinin yıllar içinde artmasıyla hizmet başına faturalama ile paket faturalama karşılaştırmasının yapılması ve maliyet analizlerinin çıkarılması ülkemizdeki sağlık kurumu işletmeciliğinin önde gelen kontrol noktalarından biri olmuştur. Hastane hizmetlerinin etkin ve verimli devam edebilmesi için paket hizmet bedelleriyle gerçek maliyetlerin yönetimce belirlenmiş bir dengede tutulması gerekir. Karar noktasında paket işlemlerinin hangi hasta profillerinde ne kadar mal olduğu bilgisi değişkenlik gösterdiğinden dolayı hastaların tanısı, yaşı ve yatış süresi bilgileri de önem kazanmaktadır. Dolayısıyla; *başvuru tarihi, hasta türü, yatış süresi, yaş, cinsiyet ve bölüm* boyut bilgisini, *geliş sayısı, yatış süresi, hizmet başı tutar, paket tutar* ise ölçüm bilgisini oluşturmaktadır.

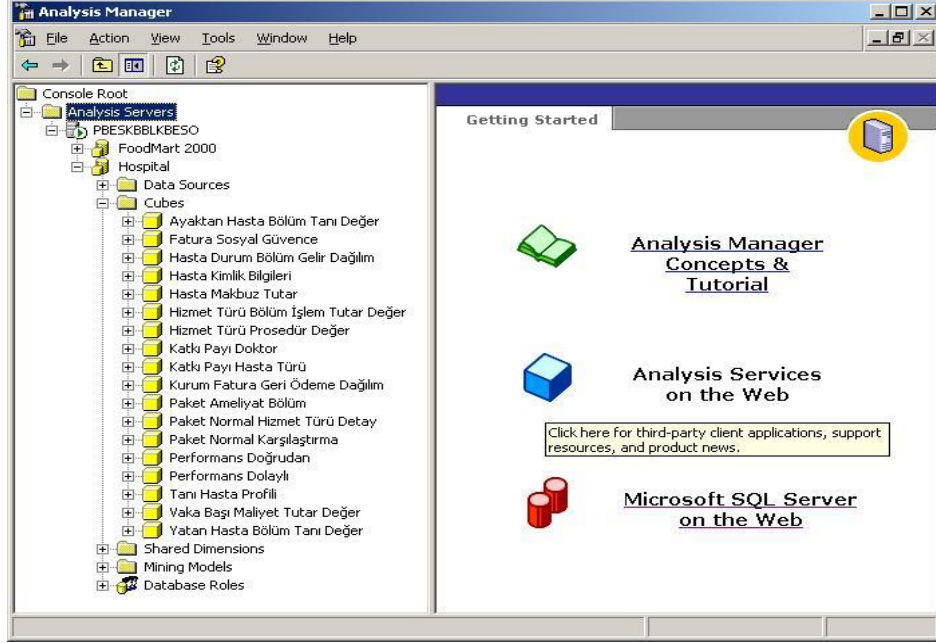
Oluşturulan veri küplerinin devamlılığının sağlanabilmesi için zamanlandırılmış veri taşıma görevleri yapılandırılarak, yöneticinin güncel verilere küpler üzerinden sürekli olarak ulaşması sağlanmıştır. Bu işlem için ise SQL Server Agent servisinden yararlanılmıştır.

2.3. Analiz Veritabanının Oluşturulması

Sunucuda analiz işlemi için gerekli veri ambarı ve içerisinde kp verisinin kaynağı tablolar oluşturulduktan sonra OLAP küplerini içerecek analiz veritabanının oluşturulması gerekmektedir. Çalışmada analiz sistemi olarak SQL Server Analiz Servisi kullanılmıştır. Analiz Servisi, OLAP ve veri madenciliği için bir ara katmandır ve kompleks analitik sorgulara hızlı cevap verebilmek için veri ambarındaki verileri, önceden hesaplanmış veriler olarak küpler içerisinde organize eder. İlişkisel HBYS veritabanından DTS yardımıyla oluşturulan ve yeni veritabanına aktarılan bilgiler, analiz veritabanında OLAP küplerine dönüştürülür.

Geleneksel doküman bazlı raporlardan farklı olarak OLAP küpleri veritabanında tutulan bilgiler içindeki pek çok etkileşimi dikkate alan, farklı yönlerden bakıldığında farklı konulara dikkat çeken, özel formatlı ve çok endeksli bilgi kaynaklarıdır. Küpler, OLAP veritabanlarındaki mantıksal depolama yapıları olup, boyut ve ölçümleri esnek ve sezgisel modellerin içinde birleştirir ve kullanıcıların sorgu oluşturmasını, verilere ulaşmasını ve yönetmesini sağlar. Küpler, boyut ve ölçümleri içeren çok boyutlu yapı olarak da tanımlanabilir. Boyutlar küpün yapısını oluştururken ölçümler son kullanıcıyı ilgilendiren nümerik verileri sağlar. Kplerdeki hücreler boyutlar arasındaki keşişim ile tanımlanır ve değeri ölçümdeki veri tarafından belirlenir.

Çalışma kapsamında SQL Server Analiz Yöneticisi içerisinde oluşturulan küpler Şekil 3'te gösterilmiştir.



Şekil 3: Çalışma kapsamında oluşturulan küpler

Veri ambarına taşınan güncel verilerin küp sorgularında görünebilmesi için SQL Server Analiz Servisi yardımıyla tasarlanan küpler process-işlem komutu ile kullanıma hazır hale getirilmiştir.

3. UYGULAMANIN KULLANIMI VE HBYS İLE ENTEGRASYONU

OLAPPROG adı verilen uygulama, Pamukkale Üniversitesi Hastaneleri HBYS'si için geliştirilmiş Analiz Servis OLAP küpleri kullanan bir yazılımdır. Uygulama HBYS ile entegre edilmiş olup, OLAP küplerinin oluşturulması, örnek veri görüntülerinin alınması, küplerin rahatça kullanılması, küp açıklamalarına ulaşılması, grafik ve rapor desteği alınması ve istendiğinde görünümde değişiklik yapılması sağlanmıştır.

Oluşturulan karar destek noktalarının görüntülediği OLAPPROG yapısı Şekil 4'de verilmiştir.

HASTANE BİLGİ YÖNETİM SİSTEMİ

KARAR DESTEK RAPORLARI

Hasta Kimlik Bilgileri

PAKET BİLGİLERİ

Paket Normal Karşılaştırma

Hizmet Türü Bazında Paket Normal Karşılaştırması

Paket Ameliyat Bilgileri

Hasta Durumuna göre Gelir Hesabı

Kesilen Fatura ve Geri Ödeme Bilgisi

TANI BİLGİLERİ

Yatan Hasta Tanı Bilgileri

Ayrılan Hasta Tanı Bilgileri

Tanı Hasta Profili

HİZMET BİLGİLERİ

Hizmet Türüne Göre İşlem Bilgileri

Hizmet Türüne Göre Step Değerleri

Hasta Türüne Göre Faturalama Bilgileri

MAKBUZ VE KATKI PAYI BİLGİLERİ

Hasta Türüne Göre Katkı Payı Bilgisi

Uzman Doktora Göre Katkı Payı Bilgisi

Hasta Makbuz Bilgileri

Vaka Baş Normal Karşılaştırma

PERFORMANS BİLGİLERİ

İsim Girişi Olan İşlemlerin Performans Bilgileri

Konsültan Onaylı İşlemlerin Performans Bilgileri

2. Paket Hastaların bölüne göre

a. Maliyet

b. İşlem Tutarı

c. Hastaların yatış süreleri

Bütçe uygulama talimatnamesine göre bazı işlemler paket olarak değerlendirilip bu fiyat üzerinden faturalandırma işlemi yapılır. Hastalara yapılan işlemlerin toplamı ve geri ödeme kurumları tarafından ödenecek olan paket bedelleri karşılaştırılarak paket hastaların maliyet-kazanım analizi yapılır. Hastane hazmetlerinin etkin ve verimli devam edebilmesi için paket hasta bedelleriyle gerçek maliyetlerin yöneltme belirlenmiş bir dengede tutulması gerekir. Karar noktasında paket işlemlerin hangi hasta profillerinde ne kadar mal olduğu bilgisi değişiklik göstermektedir

Measures

Geliş Sayısı

Maliyet

Tutar

Yatış Süresi

Anlık Yaş

Bölüm

Cinsiyet

Geliş Tarihi

Hasta Türü

Yatış Süresi

<Page area>

Bölüm

Cinsiyet

Measures

<Column area>

Geliş Sayısı

Maliyet

<Measure area>

Cinsiyet

Bay

Bayan

Total

Measures

Geliş Sayısı

Maliyet

Geliş Sayısı

Maliyet

Geliş Sayısı

Maliyet

Bölüm

Bölüm	Cinsiyet	Measures	<Measure area>			
			Geliş Sayısı		Maliyet	
			Bay	Bayan	Total	
			Geliş Sayısı	Maliyet	Geliş Sayısı	Maliyet
GAST			4	3.320,69	5	6.997,49
GC			200	248.268,74	235	363.231,83
GH			20	18.492,27	3	4.300,50
GOGUSCER			13	26.875,57	5	8.448,70
GÖZ			1.372	1.333.924,71	1.528	1.410.800,94
HEMO			4	10.157,33	6	5.755,14
KACIL			23	70.127,17	8	21.021,98
KALP			555	3.860.454,06	241	1.800.401,00
KALPYB			1	13.238,44		13.238,44
KARD			1.951	3.207.859,93	958	1.405.542,42
KBB			386	253.451,31	240	176.050,88
KDH			5	5.620,38	1.132	1.220.640,84
MEME			3	5.956,22	3	5.956,22
NEF			19	14.538,44	11	15.063,81
DNKO			3	327,14	2	212,10
ORT			218	294.668,33	105	141.817,82
PC			127	116.108,08	114	58.011,44
RAD			57	30.040,02	29	10.797,72
RDM					1	2.008,60
ÜRD			291	445.367,40	67	85.677,31
YDYB			2	3.092,87	1	3.292,30
YDĞUN			3	6.762,60	4	32.368,10
Total			5.551	10.293.340,23	4.833	6.960.691,89

<Row area>

Şekil 4: Karar destek noktalarının görüntülediği OLAPPROG yapısı

Örnek olması açısından Şekil 4’de; karar destek noktalarından biri olan paket hastalara ait maliyet, işlem tutarı ve yatış süreleri gibi verilerin cinsiyet bazında bölümlere göre dağılımları verilmiştir.

Geliştirilen uygulama; küp görüntüsü seçimlerinin yapılması, küp görüntüsü üzerinde çalışma, grafik desteği ve dosya olarak kaydetme olmak üzere 4 alt bölümden oluşmaktadır. Bu bölümler sırasıyla aşağıda açıklanmıştır.

Küp görüntüsü seçimlerinin yapılması: Küp bilgisi ve küpe bağlanma için öncelikle küpler Analiz Serviste oluşturulmuş ve tanımlamaları HBYS veritabanına eklenen OLAP Küpleri tablosunda yapılmıştır. OLAP Küpleri tablosunun genel görünümü Şekil 5’de verilmiştir.

Sirano	ParentKod	Kod	CubeName	Açıklama	Özet	Cube
0	-1	0	YOK	KARAR DESTEK RAPORLARI	<NULL>	0
1	0	100	Hasta Kimlik Bilgileri	Hasta Kimlik Bilgileri	1.Hasta Kimlik Bilgileri	1
2	0	200	YOK	PAKET BİLGİLERİ	<NULL>	0
3	2	210	Paket Normal Karşılaştırma	Paket Normal Karşılaştırma	2.Paket Hastaların bölüme göre	1
4	2	220	Paket Normal Hizmet Türü Detay	Hizmet Türü Bazında Paket Normal Karşılaştırma	3.Pakete Dönüştürülen Referansların Bölüme Göre,	1
5	2	230	Paket Ameliyat Bölüm	Paket Ameliyat Bilgileri	4.Paket Ameliyatların bölüme göre (Paket Ameliyat Bölüm)	1
6	0	300	Hasta Durum Bölüm Gelir Dağılım	Hasta Durumuna göre Gelir Hesabı	5.Hasta Durumuna ve Bölümüne göre	1
7	0	400	Kurum Fatura Geri Ödeme Dağılım	Kesilen Fatura ve Geri Ödeme Bilgisi	6.Kurumlarına göre	1
8	0	500	YOK	TANI BİLGİLERİ	<NULL>	0
9	8	510	Yatan Hasta Bölüm Tanı Değer	Yatan Hasta Tanı Bilgileri	7.Yatan hastaların Tanı ve ABD na göre,	1
10	8	520	Ayaktan Hasta Bölüm Tanı Değer	Ayaktan Hasta Tanı Bilgileri	8.Ayaktan hastaların Tanı ve ABD na göre	1
11	8	530	Tanı Hasta Profili	Tanı Hasta Profili	9.Tanı Hasta Profili	1
12	0	600	YOK	HİZMET BİLGİLERİ	<NULL>	0
13	12	610	Hizmet Türü Bölüm İşlem Tutar Değer	Hizmet Türüne Göre İşlem Bilgileri	10.Hizmet türüne ve bölüme göre	1
14	12	620	Hizmet Türü Prosedür Değer	Hizmet Türüne Göre Step Değerleri	11.Tedavisi tamamlanmış hastaların uzman hekim onayı alınmamış Ra	1
15	0	700	Fatura Sosyal Güvence	Hasta Türüne Göre Faturalama Bilgileri	12.Hastaların Sosyal Güvencelerine göre Faturalama Değerleri	1
16	0	800	YOK	MAKBUZ VE KATKI PAYI BİLGİLERİ	<NULL>	0
17	16	810	Katlı Payı Hasta Türü	Hasta Türüne Göre Katlı Payı Bilgisi	13.Hasta Türü Katlı Payı Analizi	1
18	16	820	Katlı Payı Doktor	Uzman Doktora Göre Katlı Payı Bilgisi	14.Uzman Doktor Katlı Payı Analizi	1
19	16	830	Hasta Makbuz Tutar	Hasta Makbuz Bilgileri	15.Hasta Makbuz Bilgileri	1
20	0	900	Vaka Bağı Maliyet Tutar Değer	Vaka Bağı Normal Karşılaştırma	16.Vaka bağı Hastaların bölüme göre	1
21	0	1000	YOK	PERFORMANS BİLGİLERİ	<NULL>	0
22	21	1010	Performans Doğrudan	İsim Girişi Olan İşlemlerin Performans Bilgileri	17.Bölüme Göre Öğretim Üyeleri Performans Uygulaması Analizi	1
23	21	1020	Performans Dolaylı	Konsültan Onaylı İşlemlerin Performans Bilgileri	18.Bölüme Göre Öğretim Üyeleri Performans Uygulaması Analizi	1

Şekil 5: OLAP küpleri tablosunun genel görünümü

Şekil 5’de verilen tablodaki alanlar, OLAPPROG uygulamasında kullanılan küplerin ağaç yapısı şeklinde görünmesini sağlar. Aynı zamanda, OLAPPROG ekranında küp isimlerinin ve açıklamalarının görülebilmesini sağlayan alanlar da bulunmaktadır. Uygulamada çok boyutlu küp görünümüne ulaşmak için Radar-Soft (WEB_5) firması tarafından üretilen RadarCube VCL for Analysis Services nesnelere kullanılmıştır.

Küp Görüntüsü Üzerinde Çalışma: Uygulama ile küp görüntüsü üzerinde çalışma yaparken sağlanan özelliklerden biri de sıralama seçeneğidir. Sıralama, artan, azalan veya varsayılan değerde üye isimlerine göre veya ölçüm değerlerine göre yapılabilir. Filtreleme özelliği ise kullanıcının küp görüntüsüne önem verdiği noktalara göre bakmasını sağlar. Çok üyeli boyutlarda ölçüm değerleri az olan üyeler göz ardı edilebilir. Filtreleme özelliği, sıralama ile birlikte kullanılıncı istenen bilgiye daha kolay ulaşılabilir. Örneğin, paket fatura tutarına göre en üst değere sahip 10 bölüm karşılaştırılmak istendiğinde önce gerekli boyut ve ölçüm değerleri seçilir ve küp görüntüsü ekranda görüntülenir. Daha sonra ekran üzerinde ölçüm değerlerine göre sıralama yapılır.

Kullanıcılar çalıştıkları küp üzerindeki üyeleri belirli gruplar altında toplu olarak görmek isteyebilirler. Bu özellik “yeni grup oluştur” seçeneği seçilerek gerçekleştirilebilir. Örneğin, doğum yerlerine göre hasta sayıları bölgesel olarak karşılaştırılmak istenirse grup oluşturulabilir. Buna göre, bölgesel ve il bazında hasta sayıları, evli, bekâr gibi medeni durumlarına ve/veya

cinsiyetlerine göre gruplanabilir. Şekil 6'da bu örneğe göre üye gruplama gösterilmiştir.

Bağlanılan Rapor : Hasta Kimlik Bilgileri						
Medeni Hali		Bekar	Boşanmış	Dul	Evli	Total
İl Adı						
EGE	2.005,00	69.998,00	38,00	3.030,00	122.969,00	198.040,00
AFYONKARAHISAR	88	2.634	5	156	7.895	10.778
AYDIN	69	2.169	2	108	4.377	6.725
BURDUR	77	1.508	3	142	5.743	7.473
DENİZLİ	1.576	57.541	25	2.384	94.421	155.947
ISPARTA	20	612		29	1.230	1.891
İZMİR	68	2.171		40	1.658	3.937
KÜTAHYA	5	301		16	578	900
MANİSA	33	1.093	1	42	2.061	3.230
MUĞLA	25	925	1	42	2.066	3.059
UŞAK	44	1.044	1	71	2.940	4.100
DİĞER	519,00	15.744,00	9,00	390,00	18.710,00	35.372,00
Total	2.524	85.742	47	3.420	141.679	233.412

Şekil 6: Üye gruplama

Grafik Desteği: Geliştirilen uygulama kullanıcıyı grafiksel olarak da desteklemektedir. Grafik ekranı 6 farklı görünümü ve 10 ayrı etiket türünü destekleyerek grafikteki maksimum üye sayısı belirlenebilmekte ve sayfalar arasında geçiş yapılabilir. Grafik özellikleri üzerinde değişiklik yapılabileceği gibi dosya olarak kaydedilip yazıcıdan da çıktı alınabilmektedir.

Dosya Olarak Kaydetme: Geliştirilen uygulama, ekranda görülen bilgilerin yazıcıdan çıktısını alabilme ve dosya olarak kaydetme özelliğine de sahiptir. Alınan yıllara göre gelir raporu küpünün tamamı ya da belirli bir dilimi Excel belgesi olarak saklanarak, konuyla ilgili diğer çalışanlara iletilebilir. Uygulama Excel haricinde TXT, HTML, RTF, PDF, XML, BMP ve WMF uzantılı dosya çıktıları da üretebilmektedir. Ayrıca, ana ekrandaki Çıktı ve Aktar menülerinden ister seçili alan, istenirse alanın tümü yazdırılabilmektedir.

Çalışmada gerçekleştirilen verilerin DTS ile taşınması ve zamanlanması, Analiz Servisi kullanarak OLAP küplerinin oluşturulması ve hedef sunucu veritabanına küplerin kaydının yapılması gibi diğer işlemler SQL Server Veritabanı Yönetim Sistemi kullanan her HBYS için gerçekleştirilebilir. Bu işlemlerin ardından OLAPPROG benzeri bir uygulama geliştirilerek belirlenen karar destek noktalarındaki veri küplerine erişim ile istenen verilere, istenen formatta ulaşılabilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışma kapsamında hastane yöneticilerine karar destek noktasında yeni bir açılım getirilerek Pamukkale Üniversitesi Hastaneleri HBYS'si ile entegre OLAP tabanlı Karar Destek Sistemi geliştirilmiştir. Uygulama, kurumların teknik elemana ihtiyaç duymadan yöneticilerin farklı bakış açılarına göre istediği bilgiye ulaşmasını sağlamaktadır.

Özellikle üst düzey sağlık yöneticileri, bu tür uygulamalar yardımıyla kendilerine verilen raporlardaki bilgilere mahkûm olmadan kolay bir şekilde istedikleri sonuçlara ulaşabilirler. Geliştirilen yazılımın kurumsal bir bilgilendirme ağı oluşturması değil, alternatif bilgi kaynağı olması hedeflenmiştir. Üst düzey yöneticilerin orta düzeydeki yöneticilerle karar alma aşamasında etkileşim kurması ayrı bir çalışma ile değerlendirilebilir. Yazılım farklı HBYS'lere kolaylıkla adapte edilebilir ve ihtiyaç duyulduğunda yazılıma yeni karar destek noktaları için yeni OLAP küpleri de eklenebilir.

Uygulamanın farklı HBYS'lere uyarlanması için izlenmesi gereken veri hazırlama adımları ise aşağıdaki gibi öngörülebilir:

- Yöneticilerin talep ettiği karar destek noktalarının belirlenmesi ve ilgili verilerin tutulduğu ilişkisel veritabanı tablolarında veri temizliği işleminin yapılması.
- Küp yapılarına karar verilmesi ve ihtiyaç duyulan karar destek raporu ile küp verisi kaynak tablolarını oluşturan sorguların belirlenmesi.

Hastane yönetimlerinin mevzuat değişikliklerine hızlı bir şekilde adapte olabilmesi için yeni nesil HBYS'lerin OLAP yönetim modülü içerecek şekilde tasarlanması kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu çalışma ile HBYS geliştiricileri için örnek teşkil eden veriden bilgiye ulaşım konusunda farklı bir bakış açısı sunulmuştur. Aynı zamanda hastane yöneticilerinin ve çalışanlarının, kritik karar destek noktalarında ihtiyaç duydukları bilgiye kolaylıkla ulaşmalarının önü açılmıştır.

Çalışmanın bir sonraki aşaması ise mevcut verilerden yola çıkılarak ileriye yönelik çıkarımlarda bulunmak amacıyla veri madenciliği çalışması yapılmasıdır. Yapılacak çalışma sonucunda örneğin bir sonraki yılın bölümlere göre tahmini hasta sayıları veya performansları hesaplanabilir. Kesilecek fatura tutarları, döner sermaye gelirleri ve geri ödemeler öngörülerek yıllık bütçe hazırlanabilir.

KAYNAKÇA

- AHMADI, H., NILASHI, M. and IBRAHIM, O. (2015), "Organizational Decision to Adopt Hospital Information System: an Empirical Investigation in the Case of Malaysian Public Hospitals", *International Journal of Medical Informatics*, 84(3), pp. 166-188.
- ALI, O. T., NASSIF, A.B. and CAPRETZ, L. F. (2013). "Business Intelligence Solutions in Healthcare, a Case Study: Transforming OLTP System to BI Solution", *Communications and Information Technology (ICCIT), 2013 Third International Conference on IEEE*, pp. 209-214.
- ARSLAN, V. ve YILMAZ, G. (2010), "Karar Destek Sistemlerinin Kullanımı İçin Uygun Bir Model Geliştirilmesi", *Journal of Aeronautics & Space Technologies/Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, 4(4), ss. 75-82.
- ASLAN, Ö. (2015). OLAP Teknolojileri ve İş Zekası Arttırmada OLAP Teknolojilerinin Kullanımı, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- ASPLIN, B. R. (2006), "Hospital-based Emergency Care: a Future without Boarding", *Annals of Emergency Medicine*, 48(2), pp. 121-125.
- BAIN, T., BENKOVICH, M., DEWSON, R., FERGUSON, S., GRAVES, C., JOUBERT, T.J., LEE, D., SCOTT, M., SKOGLUND, R., TURLEY, P. and YOUNESS, S. (2002), *Professional SQL Server 2000 Data Warehousing with Analysis Services*, Wrox Press.
- ÇETİNYOKUŞ, T. ve GÖKÇEN, H. (2002), "Borsada Göstergelerle Teknik Analiz için bir Karar Destek Sistemi", *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 17(1), ss. 43-58.
- CEYLAN, F. (2014), *Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri*, T.C. Uludağ Üniversitesi Sağlık Hizmetleri MYO.
- GORDON, B.D. and ASPLIN, B.R. (2004), "Using Online Analytical Processing to Manage Emergency Department Operations", *Academic Emergency Medicine*, 11(11), pp. 1206-1212.
- HAMOUD, A.K. and OBAID, T.A. (2014), "Using OLAP with Diseases Registry Warehouse for Clinical Decision Support", *International Journal of Computer Science and Mobile Computing*, Vol.3 Issue.4, pp. 39-49.
- ISMAIL, A., JAMIL, A.T., RAHMAN, A.F.A., BAKAR, J.M.A., SAAD, N.M. and SAADI, H. (2010), "The implementation of Hospital Information System (HIS) in Tertiary Hospitals in Malaysia: a Qualitative Study", *Malaysian Journal of Public Health Medicine*, 10(2), pp. 16-24.
- KIM, C.Y., LEE, J.S. and KIM, Y.I. (2002), "Early Stage Evolution of a Hospital Information System in a Middle Income Country: a Case Study of Korea", *International Journal of Healthcare Technology and Management*, 4(6), pp. 514-524.
- KÖKSAL, A. ve ESATOĞLU, A.E. (2005), "Ankara İlindeki Üniversite ve Özel Hastanelerde Kullanılan Elektronik Hastane Bilgi Sisteminin Analizi", *Ankara Üniversitesi Dikimevi Sağlık Hizmetleri MYO Dergisi*, 7(1), ss. 53-65.
- LAUDON, C. K. and LAUDON, J. P. (2004), *Management Information Systems*, 8th Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- PALANIAPPAN, S. & LING, C. (2008), "Clinical Decision Support Using OLAP with Data Mining", *International Journal of Computer Science and Network Security*, 8(9), pp. 290-296.

- SULAIMAN, H. and WICKRAMASINGHE, N. (2014), "Assimilating Healthcare Information Systems in a Malaysian Hospital", Communications of the Association for Information Systems, 34(1), pp. 1291-1318.
- ÜLGÜ, M.M. (2008), "Hastane Bilgi Sistemleri Alımı Çerçeve İlkeleri", T.C. Sağlık Bakanlığı Bilgi İşlem Daire Başkanlığı, <http://www.saglik.gov.tr/TR/dosya/1-53183/h/> (25.02.2016).
- VASILAKIS, C., EL-DARZI, E. and CHOUNTAS, P. (2008), "A Decision Support System for Measuring and Modelling the Multi-phase Nature of Patient Flow in Hospitals", Intelligent Techniques and Tools for Novel System Architectures, Springer Berlin Heidelberg, pp. 201-217.
- WEB_1. (2016), "Hastane Bilgi Yönetim Sistemi (HBYS)", <http://www.probel.com.tr/hbys.php> (01.03.2016).
- WEB_2. (2016), "Hastane Bilgi Yönetim Sistemi Nedir?", <http://www.birim.com.tr/tr/hbys.html> (01.03.2016).
- WEB_3. (2016), "Sorunsuz bir Hastane İşleyişi için HBYS", <http://www.bizmed.com.tr/bizmed-hbys> (01.03.2016).
- WEB_4. (2016), "Extract-Transform-Load", <http://www.dataintegration.info/etl> (26.02.2016).
- WEB_5. (2016), "Radar Cube for VCL", www.radar-soft.com/products/radarvcl (25.02.2016).
- YU, L., YANG, S.T., JIN, L. and WANG, Z.D. (2010), "Design and Implementation of the Decision Supporting System of Hospital Based on DW", Journal of Hefei Normal University, 3(27).
- ZONGDIAN, Y.L.Y.S.W. (2010), "Research and Design of the Decision Supporting System of Hospital Based on Data Warehouse", Computer & Digital Engineering, 4(41).

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN KONTROL ODAĞI VE KARIYER TERCİHLERİNİN ZAMAN YÖNELİMLERİ ÜZERİNDEKİ ROLÜ

Murat KIZANLIKLI *

Ece KONAKLIOĞLU**

ÖZ

Bu çalışma, üniversite öğrencilerinin zaman yönelimlerinin kariyer tercihleri ve sahip oldukları kontrol odağı türüne göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yöneliktir. Bu amaçla veri toplamaya yönelik olarak anket formu oluşturulmuştur. Anket formu öğrencilerin kariyer tercihlerinin de bulunduğu bireysel özelliklerini belirlemeye yönelik açık ve kapalı uçlu soruların yanı sıra, Zimbardo'nun Zaman Perspektifi Ölçeği ve Rotter'in Kontrol Odağı Ölçeği'nden oluşmaktadır. Anket formu geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapıldıktan sonra Mayıs 2015'te amaçlı örnekleme yöntemine göre belirlenmiş olan gruba uygulanmış ve geri dönüşümü sağlanan 276 anket formu değerlendirmeye alınmıştır. Verilerin analizinde betimsel analizler (yüzde ve frekans analizi), faktör analizi, t testi, Anova testi ve Tukey testlerinden yararlanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, araştırmaya katılanların kariyer tercihlerine göre sadece gelecek zaman yönelimlerinde; sahip oldukları kontrol odağı türüne göre ise gelecek zaman ve kaderci zaman yönelimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Zaman yönelimi, kontrol odağı, kariyer.

* Arş.Gör.Dr., Gazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Rekreasyon Yönetimi Bl.,
muratkizanlikli@gazi.edu.tr

** Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bl.,
ece@gazi.edu.tr

THE ROLE OF THE LOCUS OF CONTROL AND CAREER CHOICES OF UNIVERSITY STUDENTS ON THE TIME PERSPECTIVE

ABSTRACT

This study is intended to determine the significance of the university students' time perspectives according to their career choices and their locus of control types. For this purpose the data was collected through questionnaire. The questionnaire includes; open and closed-ended questions to determine students' career choices, Zimbardo Time Perspective Inventory and Rotter's Locus of Control Scale. After the validity and reliability analysis of the questionnaire, data gathering was conducted on May 2015. Purposeful sampling was used as a sampling method and analysis was carried out on 276 respondents' answers. Data was analyzed by descriptive analysis (percentage and frequency analysis), factor analysis, t-test, ANOVA and Tukey tests. According to the results, only future perspective found significant according to the career choices. On the other hand, according to the type of locus of control, future and fatalistic time perspective found statistically significant.

Keywords: Time perspective, locus of control, career

GİRİŞ

İnsanlar çoğunlukla yaşamlarını devam ettirebilmek için çalışmak zorundadır. İş hayatı içinde başarılı olabilmek de büyük ölçüde bireyin iş hayatından tatmin olmasına bağlıdır. Ancak iş tatmini bireyin başarısına olumlu yönde etki ederken söz konusu işin o kişi için uygun bir iş kolu olduğunun ya da işi sevdiğinin tek başına bir göstergesi olmayabilir. Bireyin kariyer gelişiminde ilerleme olabilmesi için işin sevilen ve tercih edilen bir iş kolu olmasının önemi büyüktür (Ettington, 1998: 72). Birey iş hayatının temelini oluşturacak kariyer tercihini ortaya koyarken bundan başka birçok farklı unsur da etkili olabilmektedir. Örneğin cinsiyet, ırk, aile yönlendirmesi/desteği, akademik başarı, sosyo-ekonomik statü ve öz benlik/özsayı (Esters ve Bowen, 2005:25) bunlardan sadece bazılarıdır. Bu çalışmada ise, üniversite öğrencilerinin zaman yönelimlerinin ortaya çıkmasında, kişisel ve psikolojik özelliklerine odaklanan bir bakış açısıyla kariyer tercihleri ve sahip oldukları kontrol odağı türünün rolü üzerinde durulmaktadır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kişisel özelliklerin bireylerin meslek tercihleri üzerindeki etkisi çalışmalara sıklıkla konu olmaktadır. Tercih, Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe sözlüğe göre “yeğlemek, bir şeyi öbürüne göre daha iyi, üstün veya önemli saymak” anlamına gelmektedir. Kariyer tercihi ise bir işi bir diğer işe karşın seçmek anlamına gelirken, kariyer seçiminde iki önemli unsur ön plana çıkmaktadır; Alternatif kariyer fırsatlarının varlığı ve kariyer fırsatlarına ilişkin bireysel/kişisel tercihler (Agarwala, 2008: 363).

Kariyer tercihini derinlemesine inceleyen Carpenter ve Foster (1977) ve Beyon vd. (1998) üç faktöre işaret ederek konuyu incelemişlerdir. Bunlar: (1) içsel (işe olan ilgi, kişisel olarak işten tatmin olmak); (2) dışsal (işin uygunluğu, iyi ücretleme); (3) kişilerarası (ailenin ve önemli kişilerin etkisi) faktörlerdir.

Kariyer tercihinde etkin olan içsel faktörleri inceleyen araştırmacılar kültür gibi kariyer tercihi üzerinde etkili olabilecek değişkenler açısından konuyu detaylandırarak ele almışlardır (Agarwala, 2008: 364-365). Çalışmalardaki araştırma konularına benzer olarak kariyer üzerinde etkili olabilecek zaman yönelimi değişkenine odaklanarak öğrencilerin kariyer tercihleri içsel faktörler açısından da inceleme konusu yapılmıştır. Ancak zaman yönelimin bireydeki oluşum sürecinde etkili olabileceği düşünülen etkenlerin de göz önünde bulundurulmasının gerekliliği de düşünülerek bireyin iç ve dış kontrol odağı da konuyla ilişkilendirilmiştir. Bu yolla konuya derinlemesine bir bakış açısı kazandırılacaktır.

1.1. Kontrol Odağı

Kontrol odağı kavramı, sosyal öğrenme kuramı çerçevesinde yapılandırılmış ve bir kişilik özelliği olarak tanımlanarak ilk kez Rotter (1966) tarafından kullanılmıştır. Kontrol odağı inancı, bireylerin yaşadıkları pekiştirmelerin, yani elde ettikleri sonuçların, ödüllerin ya da başarı veya başarısızlık durumlarının, nelere atfedildiği ile ilişkilidir. Bu atıflar, bireyin kendisi dışındaki şans, kader ve güçlü diğer insanlar gibi faktörlere yüklenebilmekle birlikte, kendi davranışlarının bir sonucuna da bağlanabilmektedir (Basım ve Şeşen, 2003:160).

Kontrol odağı (Locus of Control), örgütsel davranışı etkileyen temel kişilik özelliklerinden birisidir. Bazı kişiler kendi kaderlerini kendilerinin tayin edebileceğine inanırlar. Bunlar iç denetim odağı sahibi kişilerdir. Bazılarına göre ise kaderleri alınlarına yazılmıştır. Dıştan denetime inanan bu kişilerce olaylar, talih ve şans eseridir. Yapılan araştırmalarda iç denetim odağına sahip kişilerin daha az stresli oldukları görülmüştür (Can, 1992:281).

Kontrol odağının, bireysel farklılıkları tanımlamada önemli bir yeri vardır. Kontrol odağı, kişilik kuramıyla ilgili yapılan en yaygın çalışmalardan birisidir ve örgüt çalışanlarının davranışlarının ortaya konulmasında sıklıkla kullanılmaktadır (Spector vd., 2002: 454).

İlk kez 1966 yılında, Rotter tarafından kullanılan “kontrol odağı” kavramının iç ve dış kontrol boyutu önceleri birçok araştırmacı tarafından birbirini dışlayan iki kavram olarak kullanılsa da, daha sonraları birbirleriyle iç içe çok boyutlu bir kavram olarak benimsenmiş ve ele alınmıştır (Lam ve Mizerski, 2005: 218).

Kontrol odağı kavramı bireylerin başarı ya da başarısızlıklarına yükledikleri anlamlara göre iç ve dış kontrol odağı olmak üzere iki boyutta ele alınmaktadır.

Rotter iç kontrol odağını; olay ve durumları kendi davranışına ya da göreceli olarak kalıcı özelliklerine bağlı olarak algılayan kişinin sahip olduğu kontrol odağı inancı olarak tanımlamaktadır (Küçükkaragöz, 1998:15).

Rotter, bir pekiştirmenin ya da sonucun, birey tarafından kendi davranışlarına bağlı olmadan sonuçlandığı şeklinde algılanması durumunda, bunun tipik olarak “şans, kader ve kısmet”in sonuçları olarak benimsendiğini belirtmektedir. Bunun dışında birey, olayların nedeni olarak, kendisini çevreleyen büyük ve karmaşık güçleri de görebilir. Davranışlarının ya da başlarına gelen olayların kendileri tarafından değil de daha çok dış güçler tarafından belirlendiğine inanan bireyler, bu inançlarının derecesine göre dış kontrollü olarak tanımlanmaktadır (Basım ve Şeşen, 2003:160).

İç ve dış kontrol odaklı kişilerin özelliklerini ortaya koyucu çalışmalarda iç kontrol odaklıların olumsuz etkilere daha fazla direnen, kişisel özgürlüklerinin sınırlandırılmasına güçlü bir tepki gösteren, kendilerini daha etkili, güvenli ve bağımsız kişiler olarak algılayan, olumlu benlik kavramına sahip, atılgan ve girişimci kişiler oldukları ortaya konmuştur. Buna karşılık dış kontrol odaklıların, çevre üzerinde kontrollerinin olmadığına inandıklarından dolayı daha pasif, kendilerine ve başkalarına daha az güvenen, toplumsal kabul ihtiyaçları az olan kimseler olduğu saptanmıştır. Bütün bu sonuçlar iç kontrol odaklı olmanın olumlu bir kişilik özelliği olduğu kanısını kuvvetle vurgulamaktadır (Malki, 1998:13).

Dış kontrol odağı eğilimi ile psikopatolojiye yatkınlık arasında ilişki olduğu ve dışsal kontrol odağına sahip bireylerde “özkıyım” (kişinin benliğine yönelmiş bir saldırganlık hali) girişimlerinin daha sık ortaya çıktığı bildirilmektedir (Liu vd., 2005:444). İç kontrol odağına sahip bireyler ise, gelecekteki davranışlarını belirlemede kendilerine katkı sağlayacağına inandıkları çevresel uyarıcı ya da değişimlere dış kontrol odağına sahip bireylerden daha fazla duyarlılık gösterirler; çevresel koşulları değiştirme konusunda daha fazla adım atarlar ve yeteneklerine veya başarıya da başarısızlıklarına daha fazla önem verirler (Basım ve Şeşen, 2003:160). Peterson ve arkadaşlarına göre de (1991); dış kontrol odağı hissini artırması, bireyin kendi kariyer karar verme becerisindeki güvenini sınırlandırmakta ve kariyer karar verme sürecini zorlaştırmaktadır (Öztemel, 2012:462). Bununla birlikte yapılan araştırmalar (Blustein, 1987; Taylor, 1982) iç kontrol odağına sahip olan üniversite öğrencilerinin dış kontrol odağına sahip olanlarla kıyaslandığında daha yüksek mesleki olgunluk davranışlarına sahip olduklarını ortaya koymuştur (Brown vd. 2000:55).

İlgili literatür incelendiğinde, kontrol odağının mesleki kararsızlık (Öztemel, 2012; Şahin vd. 2015), mesleki sonuç beklentisi (Işık, 2013), kariyer kararı verme (Lease, 2004; Gadassi vd. 2013; Gati, 2011; Taylor ve Popma, 1990), mesleki olgunluk (Blustein, 1987; Taylor, 1982) ve örgüt içi girişimcilik (Çetin, 2011) gibi konularda araştırıldığı görülmektedir.

Kontrol odağı kavramı, ifade edildiği üzere bireylerin davranışlarını ve çevresinde gelişen olayları kendi iradeleri dahilinde ya da kontrolleri dışında dışarıdan geliştiklerine olan inançları ile ilgilidir. Bu çalışmada ele alınan bir başka kavram olan zaman yönetimi de bireylerin zamana yükledikleri anlam itibarıyla alt boyutlarıyla incelendiğinde kontrol odağı ile yakından ilişkili bir kavram olduğunu söylemek mümkündür.

1.2. Zaman Yönelimi

Zaman sanatçıların, felsefecilerin veya bilim insanlarının uzun zamandır üzerinde düşündüğü, anlamaya çalıştığı ve insan üzerinde bıraktığı etkilerin neler olduğunun adlandırılmaya çalışıldığı tarihi ve felsefi bir konudur. Sosyalleşme süreci içinde önemli bir yeri olan zaman algısının bireyin davranışları ile ele alınması 19. Yüzyılın ilk çeyreğinde Pierre Janet tarafından gerçekleştirilmiştir (D'Alessio, Guarino, De Pascalis ve Zimbardo, 2003:334). Dekart, geçmişte zamanın yaratılıştan gelen doğal bir unsur olduğunu ifade ederken, Copernian ve Newton Devrimi ile zaman reel, araştırılabilir ve ölçülebilir bağımlı bir değişken haline gelmiştir. Kant ise psikolojik açıdan zamanı ele alırken, pozitivizmle birlikte zaman yeniden sosyal ve bireysel deneyimlerin bağımsız değişkeni haline gelmiştir. Diğer bir ifade ile zamanın, insan deneyimleri ve yaşantıları ile birlikte ele alınabilirliği, psikologların konuya ilgi duymasına neden olmuştur. Zamanı, fiziksel bir olgu olarak değerlendirmenin yanı sıra psikolojik bir olgu olarak ele almaya başlayan psikologlar, bireylerin davranışlarının organize edilebilmesi ve yaşam deneyimlerinin anlamlandırılabilmesi için, zamana yönelik algılamaları incelemeye başlamışlardır (Drake vd., 2008). Son yıllarda ise Zimbardo ve arkadaşlarının çalışmaları ile (Zimbardo ve Boyd, 1999; Zimbardo, Keough ve Boyd, 1997) zaman algısı yeniden ilgi çekici bir hal almıştır.

Holman ve Zimbardo (2009); geçmiş, şimdi ve gelecek zaman yönelimlerinin incelenmesinin, insanların psikolojik ve sosyal dünyalarını anlamada önemli olduğunu düşünmektedir. Diğer bir ifade ile kişinin, geçmişe, şimdiye veya geleceğe yönelik algılamaları olarak tanımlanan zaman perspektifinin (Gjesme, 1979), bireyin mevcut davranış, duygu ve düşünceleri üzerinde güçlü bir etki yarattığı ileri sürülmüştür (Zimbardo ve Boyd, 1999). Zaman perspektifinin (zaman algısının) “küçük yaşlardan itibaren belli bilişsel becerilerle gelişip, sosyokültürel faktörlerle şekillenerek kişiliğe büyük bir etkide” bulunduğu ileri sürülmüştür (İmamoğlu ve Güler, 2007:119). Bu noktada zaman algısının bireylerin hayatlarındaki tercihleri üzerinde etkisi olduğu ve belki de bireyin hayatına bu zaman algısının yön verebileceği düşünülebilir.

Geçmiş, günümüz ve geleceğe ilişkin algılamaların davranış ve psikolojik süreçler üzerinde çeşitli etkilere sahip olduğunun (Zimbardo ve Boyd, 1999; Zimbardo, Keough ve Boyd 1997) ortaya konmasına karşın, meslekler psikolojisi alanında yapılan çalışmaların genel olarak gelecek zaman yönelimi ile kariyer üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir (Savickas, Silling ve Schwartz, 1984; Treadway vd., 2010; Taber, 2013). Diğer bir ifade ile yapılan araştırmalar incelendiğinde geçmiş, günümüz veya gelecek zaman algılamalarının hepsinin bir arada kariyer açısından değerlendirildiği çalışma

sayısı oldukça azken, Türkçe yazında konuya bu açıdan yaklaşan çalışmaya rastlanamamıştır. Bu çalışmada ise zaman yönelimi beş ayrı zaman perspektifini (geçmiş olumlu değerlendirme, geçmiş olumsuz değerlendirme, şimdide yazgıcı, şimdide hazcı ve gelecek yönelimli) (Zimbardo ve Boyd, 1999) kapsayacak şekilde araştırılmıştır.

Az sayıda olmasına karşın çalışmalar bireyin kariyer tercihi üzerinde gelecek, şimdi ve geçmişe yönelik zaman algılamasının etkisi olduğunu ortaya koymuştur (Taber, 2013). Buradan hareketle çalışmada üniversite öğrencilerinin gelecekteki meslek tercihleri/çalışma kolları üzerinde zaman algısının etkisi incelenmektedir.

Alacatlı (2013) ise üniversite öğrencilerinin zaman perspektifleri ile beş faktörlü kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi incelemiş ve zaman perspektifi ile beş faktörlü kişilik özelliği arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Buna göre, geçmiş olumlu değerlendirme zaman perspektifi; dışadönüklük, açıklık, uyumluluk ve sorumlulukla pozitif yönde, geçmiş olumsuz değerlendirme ise nevrozizm ile pozitif yönde ilişkilidir. Şimdide yazgıcı ile dışadönüklük arasında ise pozitif, şimdide hazcı ile hem dışadönüklük hem açıklık arasında yine pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Gelecek yönelimi ile de uyumluluk ve sorumluluk arasında pozitif yönlü ilişki olduğu ortaya konmuştur.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma, üniversite öğrencilerinin zaman yönelimlerinin kariyer tercihleri ve sahip oldukları kontrol odağı türüne göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yöneliktir. Araştırma hipotezleri oluşturulurken bağımlı değişken olan zaman yönelimi kavramı kendi içerisinde beş ayrı zaman boyutuna (gelecek zaman, geçmişe yönelik olumlu, geçmişe yönelik olumsuz, hazcı ve kaderci) ayrıldığı için H_1 ve H_2 hipotezleri alt hipotezlere ayrılmıştır. Çalışmada araştırılan esas ve alt hipotezler şu şekildedir:

H_1 : Araştırmaya katılanların zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1a} : Araştırmaya katılanların gelecek zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1b} : Araştırmaya katılanların geçmişe yönelik olumsuz zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1c} : Araştırmaya katılanların geçmişe yönelik olumlu zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1d}: Araştırmaya katılanların hâzıcı zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1e}: Araştırmaya katılanların kaderci zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

Araştırmanın ikinci hipotezi ise zaman yönelimlerinin kontrol odağına göre farklılık gösterip göstermediği üzerine kurulmuş ve beş ayrı alt hipoteze ayrılmıştır:

H₂: Araştırmaya katılanların zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{2a}: Araştırmaya katılanların gelecek zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{2b}: Araştırmaya katılanların geçmişe yönelik olumsuz zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{2c}: Araştırmaya katılanların geçmişe yönelik olumlu zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{2d}: Araştırmaya katılanların hâzıcı zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{2e}: Araştırmaya katılanların kaderci zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

2.2. Evren ve Örneklem

Araştırma lisans düzeyinde turizm eğitimi almakta olan öğrencilere yönelik gerçekleştirilmiştir. Anket formları öğrencilere 2015 yılının Mayıs ayında uygulanmıştır. Amaçlı örnekleme yöntemiyle öğrencilere anket formları rastgele dağıtılmış ve geri dönüşümü sağlanan anketlerden 276 tanesi değerlendirilmeye alınmıştır.

2.3. Verilerin Toplanması

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Hazırlanan anket formları üç bölümden oluşmaktadır. Anket formunun birinci bölümünde katılımcıların bireysel özelliklerini elde edebilmeye yönelik kapalı ve açık uçlu sorular yer almaktadır.

İkinci bölümünde ise Zimbardo'nun Zaman Yönelimi Ölçeği bulunmaktadır. Zaman perspektifi kategorilerini belirlemek için kullanılan ölçek literatürde Zaman Perspektifi Envanteri (Zimbardo ve Boyd, 1999) olarak kullanılmaktadır. Zimbardo Ölçeği güvenilirlik ve geçerlilik testleri yapılarak Türkçe'ye uyarlaması yapılmış bir ölçek olup (Sağlam Arı, Yücel

Toy ve Boylu, 2012) 5'li likert tip katılım derecesini ölçmekte olan 56 maddeden oluşmaktadır. Ölçek 5 ayrı zaman perspektifi belirlenmiş olup ölçek geçmişini olumlu değerlendirme, geçmişini olumsuz değerlendirme, şimdide kaderci, şimdide hazcı ve gelecek zaman yönelimi şeklinde tanımlanmıştır.

Geçmişini olumlu değerlendirme, kişinin geçmişine yönelik sıcak ve duygusal tutumlarını ifade etmektedir. Zimbardo Zaman Yönelimi Ölçeği'nde zamanın bu boyutu "*güzel zamanlara ilişkin mutlu hatıralar kolayca aklıma gelir*" gibi geçmişe yönelik olumlu ifadeleri kapsamaktadır. Geçmişini olumsuz değerlendirme diğer bir deyişle geçmişe yönelik olumsuz zaman yönelimi ise, kişinin geçmişine negatif veya kaçınmaya yönelik bir bakış açısını ifade etmektedir. Bu boyuttaki maddeler "*geçmişim, hakkında düşünmeyi istemediğim çok fazla kötü hatıralarla dolu*" gibi geçmişe yönelik olumsuz yargıları içermektedir. Gelecek zaman yönelimi ise geleceğe yönelik genel bir eğilimi ifade etmektedir. Zaman yöneliminin bu boyutunda, gelecekteki amaçlar ve ödüller için çaba gösterme durumu söz konusudur. Ölçekteki "*Yapılması gereken bir iş olduğunu bildiğim zaman, beni bu işten caydıracak şeylere karşı direnebilme gücüm vardır*" şeklindeki geleceğe ve gelecekteki amaçlara yönelik ifadeler bu zaman boyutunu temsil etmektedir. Hazcı zaman yönelimi ise, hayata ve zamana yönelik hedonist, risk alan ve umursamaz tavırlarla ilgilidir. Zamanın bu boyutuna ilişkin "*risk almak hayatımı sıkıcı hale gelmekten kurtarır*" şeklindeki ifadeler bulunmaktadır. Kaderci zaman yönelimi de, hayata ve geleceğe ilişkin yazgısal, çaresiz ve umutsuz anlayışı ifade etmektedir. "*Olaakla öleceğinin önüne geçilemeyeceği için, benim şu an ne yaptığının bir önemi yok*" türünde kaderci ifadelerle temsil edilmektedir (Zimbardo ve Boyd, 1999).

Rotter (1966)'in İç ve Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKO) ise, bireylerin genellenmiş kontrol beklentilerinin içsellik-dışsallık boyutu üzerindeki konumunu; pekiştiricilerin bireyin kendi içindeki ya da dışındaki güçlerin (şans, kader vb.) kontrolünde olduğuna dair sahip olduğu genel beklenti ya da inancı ölçmektedir. Ölçeğin Türkçeye uyarlanması Dağ (1991; 2002) tarafından yapılan ölçek, 29 maddeden oluşmakta ve iki seçeneklidir. Katılımcılardan her maddedeki iki ifadeden yalnızca kendisine uygun olan bir ifadeyi işaretlemesi istenir. 29 maddenin 6'sı (1, 8, 14, 19, 24, 27) dolgu maddesi olduğu için puanlanmamaktadır. Diğer sorulardan 2, 6, 7, 9, 16, 17, 18, 20, 21, 23, 25 ve 29. maddelerin "a" seçenekleri; 3, 4, 5, 10, 11, 12, 13, 15, 22, 26 ve 28. Maddelerin ise "b" seçenekleri 1'er puan almaktadır. Böylece ölçeği cevaplayan bireyler 0 ile 23 arasında bir toplam puan alabilmektedir. Yükselen puanlar, dış kontrol odağı inancında artışı göstermektedir (Küçükkaragöz vd. 2013:4).

2.4. Verilerin Analizi

Anket formundan elde edilen veriler bilgisayar ortamına aktarıldıktan sonra istatistik programıyla analiz edilmiştir. Araştırmaya katılanların bireysel özellikleri ile ilgili verilere betimsel (yüzde ve frekans) analiz yapılmıştır. Bu çalışmadaki değişkenlerin ve verilerin normal dağılım göstermesi, verilerin nicel özellikte olması, örnekleme oluşturan deneklerin birbirinden bağımsız olması, örneklem büyüklüğünün 30'dan büyük olması ve varyansların homojen olmasından dolayı hipotezlerin test edilmesinde parametrik testler kullanılmıştır. Verilerin analizinde faktör ve güvenilirlik, yüzde ve frekans analizlerinin yanı sıra, hipotezlerin test edilmesine yönelik olarak parametrik testlerden; bağımsız örneklemler için t-testi, bağımsız örneklemler için tek faktörlü varyans analizi (Anova) ve çoklu karşılaştırma (Tukey) analizi yapılmıştır.

3. BULGULAR

Tanımlayıcı ve hipotezlerin test edilmesine yönelik yapılan analizlerden önce, araştırmada kullanılan ölçeklerin faktör ve güvenilirlik analizleri sonuçlarına yer verilmiştir. Faktör analizinin yapılabilmesi için, verilerin faktör analizine uygunluğunu test etmek amacıyla, öncelikle Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterlilik testi ve Bartlett's test uygulanmıştır. Kontrol odağı ölçeğindeki her maddenin hem iç hem de dış kontrol odağı ile ilgili maddeleri içermesi nedeniyle faktör analizi yapılamamıştır. KMO değerleri Zimbardo Zaman Yönelimi Ölçeği için 0,705 olarak ortaya çıkmıştır. Bu değerden hareketle, Zimbardo Zaman Yönelimi Ölçeği'nin veri yapısının faktör analizi yapabilmek için yeterli olduğunu söylemek mümkündür. Bartlett testi sonucuna göre ise, elde edilen ki kare değerlerinin 0.01 düzeyinde anlamlı olduğu ve bu sonuçlara göre faktör analizinin uygulanabileceği ifade edilebilir. Yapılan faktör analizi sonucunda öz değeri 1'in üzerinde çıkan 5 faktörlü bir yapı ortaya çıkmış ve sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir:

Tablo1: Zimbardo Zaman Yönelimi Ölçeği'ne İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Madde No	Faktör 1 (Gelecek)	Faktör 2 (Olumsuz Geçmiş)	Faktör 3 (Hazcı)	Faktör 4 (Olumlu Geçmiş)	Faktör 5 (Kaderci)
6	0,641				
10	0,672				
13	0,591				
21	0,409				
30	0,574				
40	0,706				
43	0,641				
45	0,577				
51	0,441				
16		0,589			
22		0,530			
25		0,576			
27		0,650			
34		0,750			
50		0,762			
54		0,589			
17			0,604		
26			0,681		
28			0,389		
31			0,705		
32			0,652		
42			0,740		
2				0,620	
7				0,495	
11				0,545	
15				0,552	
20				0,597	
29				0,481	
49				0,494	
14					0,588
38					0,513
39					0,583
53					0,562

Yapılan faktör analizi sonucunda faktör yükleri düşük olan 23 madde aşamalı olarak analizden çıkartılmış ve 33 maddeli beş faktörlü bir yapı elde edilmiştir. Buna göre 9 madde gelecek zaman yönelimini, 7 madde geçmişe yönelik olumsuz zaman yönelimini, 6 madde hazır zaman yönelimini, 7 madde geçmişe yönelik olumlu zaman yönelimini ve 4 madde de kaderci zaman yönelimini temsil eden maddeler olarak gruplanmıştır (Tablo 1).

Ayrıca kullanılan ölçeklere Cronbach Alpha güvenilirlik analizi yapılmıştır. Zimbardo Zaman Yönelimi Ölçeği için alfa katsayısı $\alpha=0,76$; Kontrol Odağı için ise $\alpha=0,71$ olarak tespit edilmiştir. Alfa katsayısının değerinden hareketle ölçeğin güvenilirlik durumu için 0,60-0,80 arası oldukça güvenilir, 0,80-1,00 arası ise yüksek derecede güvenilir olarak değerlendirilebilir (Akgül ve Çevik, 2003:436). Bu nedenle araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik derecesini oldukça güvenilir olarak ifade etmek mümkündür.

Araştırmaya katılanların bireysel özellikleri için tanımlayıcı istatistiklerden yüzde ve frekans analizi yapılmış ve elde edilen bulgular tablolaştırılmıştır. Tablo 2’de araştırmaya katılanların bireysel özelliklerine ilişkin yüzde ve frekans analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo2. Araştırmaya Katılanların Bireysel Özelliklerine Göre Yüzde ve Frekans Analizi Sonuçları

Cinsiyet	f	%	Bölüm	f	%
Kadın	152	55,1	Seyahat İşletmeciliği	143	51,8
Erkek	124	44,9	Turizm İşletmeciliği	133	48,2
<i>Toplam</i>	<i>276</i>	<i>100</i>	<i>Toplam</i>	<i>276</i>	<i>100</i>
Sınıf	f	%	Harcama	f	%
1	80	29	500 TL ‘den az	148	53,6
2	3	1,1	500 TL-1000 TL	108	39,1
3	141	51,1	1000 TL-1500 TL	13	4,7
4	16	5,8	1500TL ve üzeri	6	2,2
<i>Toplam</i>	<i>240</i>	<i>87</i>	<i>Toplam</i>	<i>275</i>	<i>99,6</i>
Konaklama	f	%	Yetiştığı Yer	f	%
Aile ile birlikte	99	35,9	İl	193	69,9
Devlet yurdu	81	29,3	İlçe	69	25
Öğrenci evi	59	21,4	Köy	11	4
Özel yurt	30	10,9	Kasaba	3	1,1
<i>Toplam</i>	<i>275</i>	<i>99,6</i>	<i>Toplam</i>	<i>276</i>	<i>100</i>

Tablo 2'deki verilere göre araştırmaya katılanların çoğunluğu kadınlardan (%55,1), seyahat işletmeciliği bۆlümü (%51,8) ve 3. sınıf ۆğrencilerinden (%51,1) oluşmaktadır. ۆğrencilerin çoğunluğu (%53,6) aylık harcama miktarlarının 500 TL'den az olduğunu ifade etmişlerdir. Bununla birlikte ۆğrenciler diğer gruplara kıyasla ağırlıklı olarak (%35,9) aile ile birlikte kalmaktadırlar. Yetiştikleri yer açısından ise bۆy¼k bir kısmı (%69,9) il merkezinde yetişmişlerdir.

Araştırmaya katılanlardan üniversite sonrasındaki kariyer hedefleri sorulmuş ve elde edilen bulgulara Tablo 3'te yer verilmiştir:

Tablo3. Araştırmaya Katılanların Kariyer Hedeflerine Gۆre Y¼zde ve Frekans Analizi Sonuçları

Kariyer Hedefi	f	%
Turizm sektۆr¼	96	34,8
Akademisyen	62	22,5
Devlet Memuru	53	19,2
Kendi işi	47	17
<i>Toplam</i>	258	93,5

Tablo 3'teki bulgulara gۆre araştırmaya katılan ۆğrenciler ağırlıklı olarak turizm sektۆr¼nde çalışmak istemektedirler (%34,8). Bunu %22,5 ile akademisyen olmak isteyenler, %19,2 ile devlet memuru olmak isteyenler ve %17 ile kendi işini kurmak isteyenler takip etmektedir.

Tablo 4'te ise RİDKO ۆleęi bulgularına gۆre araştırmaya katılanların ağırlıklı olarak hangi kontrol odağı t¼r¼ne sahip olduklarını gۆstermeye yۆnelik yapılan y¼zde ve frekans analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo4. Araştırmaya Katılanların Sahip Oldukları Kontrol Odağı T¼r¼ne Gۆre Y¼zde ve Frekans Analizi Sonuçları

Kontrol Odağı	f	%
İç Kontrol Odağı	157	56,9
Dış Kontrol Odağı	119	43,1
<i>Toplam</i>	276	100

Tablo 4'teki bulgulara gۆre araştırmaya katılanların çoğunluğu (%56,9) evresindeki olaylara kendilerinin yۆn verebileceklerine inanan, yaşantılarını kendi ۆzelliklerine ve davranışlarına gۆre yorumlayan iç kontrol odağına sahip bireylerden oluşmaktadır.

Tanımlayıcı istatistiklerden sonra araştırma hipotezlerini test etmeye yönelik olarak gerçekleştirilen parametrik analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Bu kapsamda Tablo 5'te araştırmanın birinci hipotezini (H_1 : Araştırmaya katılanların zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.) test etmeye yönelik olarak yapılan bağımsız örneklem için tek faktörlü varyans analizi (Anova) ve Tukey testi sonuçlarına yer verilmiştir:

Tablo 5. Araştırmaya Katılanların Kariyer Hedefleri ile Zaman Yönelimleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Anova testi ve Tukey testi Sonuçları

Zaman Yönelimi	Kariyer Hedefi	n	\bar{X}	s.s.	F	p	Tukey HSD
Gelecek zaman	<i>Turizm Sektörü^a</i>	96	3,53	0,64	6,206	0,000*	b-a c-a c-d
	<i>Akademisyen^b</i>	62	3,85	0,52			
	<i>Devlet Memuru/Kamu^c</i>	53	3,89	0,59			
	<i>Kendi İş^d</i>	47	3,56	0,63			
Geçmişe yönelik olumsuz	<i>Turizm Sektörü</i>	96	3,13	0,76	2,186	0,090	-
	<i>Akademisyen</i>	62	2,93	0,76			
	<i>Devlet Memuru/Kamu</i>	53	2,91	0,79			
	<i>Kendi İş</i>	47	3,24	0,90			
Geçmişe yönelik olumlu	<i>Turizm Sektörü</i>	96	3,76	0,53	0,723	0,539	-
	<i>Akademisyen</i>	62	3,78	0,53			
	<i>Devlet Memuru/Kamu</i>	53	3,88	0,60			
	<i>Kendi İş</i>	47	3,72	0,67			
Hazcı	<i>Turizm Sektörü</i>	96	3,79	0,63	1,878	0,134	-
	<i>Akademisyen</i>	62	3,65	0,66			
	<i>Devlet Memuru/Kamu</i>	53	3,70	0,69			
	<i>Kendi İş</i>	47	3,93	0,65			
Kadercı	<i>Turizm Sektörü</i>	96	2,43	0,64	2,520	0,058	-
	<i>Akademisyen</i>	62	2,35	0,74			
	<i>Devlet Memuru/Kamu</i>	53	2,22	0,67			
	<i>Kendi İş</i>	47	2,61	0,91			

* $p < 0,05$

Tablo 5'te, araştırmaya katılanların zaman yönelimlerinin kariyer hedeflerine göre farklılık gösterip göstermediğine ilişkin Anova testi ve Tukey testi sonuçları yer almaktadır. Bu sonuçlardan hareketle katılımcıların kariyer hedeflerine göre sadece gelecek zaman yönelimlerinde bir farklılık tespit edilmiştir. Farklılığın kaynağını belirlemeye yönelik yapılan Tukey testi

sonuçlarına göre ise; akademisyen olmak isteyenlerin turizm sektöründe çalışmak isteyenlere; devlet memuru olmak isteyenlerin ise hem turizm sektöründe çalışmak isteyenlere hem de kendi işini kurmak isteyenlere kıyasla daha fazla gelecek zaman yönelimine sahip olduklarını ifade etmek mümkündür.

Bu bulgulardan hareketle kariyer hedefinin gelecek zaman yönelimi üzerinde farklılığa sebep olduğunu öne süren alt hipotezin kabul edilmesi sebebiyle (H_{1a}: Araştırmaya katılanların gelecek zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.) araştırmanın birinci hipotezinin kabul edildiğini ifade etmek mümkündür.

Tablo 6’da ise araştırmanın bir diğer hipotezinin (H₂: Araştırmaya katılanların zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.) test edilmesine yönelik yapılan bağımsız örneklem için t-testi sonuçlarına yer verilmiştir:

Tablo6. Araştırmaya Katılanların Kontrol Odakları ile Zaman Yönelimleri Arasındaki Farklılığa İlişkin t testi Sonuçları

Zaman Yönelimi	Kontrol Odağı	n	\bar{X}	s.s.	t	p
Gelecek Zaman	<i>İç Kontrol Odağı</i>	157	3,81	0,61	3,786	0,000*
	<i>Dış Kontrol Odağı</i>	119	3,53	0,62		
Geçmişe Yönelik Olumsuz	<i>İç Kontrol Odağı</i>	157	3,02	0,75	1,363	0,174
	<i>Dış Kontrol Odağı</i>	119	3,16	0,88		
Geçmişe Yönelik Olumlu	<i>İç Kontrol Odağı</i>	157	3,77	0,59	0,000	1,000
	<i>Dış Kontrol Odağı</i>	119	3,77	0,54		
Hazcı	<i>İç Kontrol Odağı</i>	157	3,77	0,65	0,014	0,989
	<i>Dış Kontrol Odağı</i>	119	3,77	0,66		
Kaderci	<i>İç Kontrol Odağı</i>	157	2,19	0,65	5,399	0,000*
	<i>Dış Kontrol Odağı</i>	119	2,66	0,73		

*p<0,05

Tablo 6’deki t testi sonuçlarına göre, iç ve dış kontrol odaklarının gelecek zaman yönelimi ve kaderci zaman yönelimleri üzerinde bir farklılığa sebep olduğu tespit edilmiştir (p<0,05). Buna göre ortalamalar karşılaştırıldığında iç kontrol odağına sahip bireylerin dış kontrol odağına sahip olanlara kıyasla daha fazla gelecek zaman yönelimine sahip olduğu, dış kontrol odağına sahip bireylerin ise iç kontrol odağına sahip olanlara kıyasla daha fazla kaderci zaman yönelimine sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Bu bulgular

sonucunda ilgili alt hipotezlerin (H_{2a} ve H_{2e}) desteklenmesinden dolayı araştırmanın ikinci hipotezinin (H_2 : Araştırmaya katılanların zaman yönelimleri kontrol odaklarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.) kabul edildiğini söylemek mümkündür.

SONUÇ

Bu araştırmada, üniversite öğrencilerinin zaman yönelimlerinin kariyer tercihleri ve sahip oldukları kontrol odağı türüne göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır.

Elde edilen bulgulara göre, araştırmaya katılan öğrenciler üniversite sonrasında ağırlıklı olarak turizm sektöründe çalışmak istemektedirler. Bu bulgudan hareketle, turizm fakültelerinin öncelikli amacının turizm sektörünün ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünün yetiştirilmesini sağlamak olması nedeniyle, öğrencilerin bu misyonla uyumlu olarak sektöre devam etmek istedikleri görülmektedir.

Araştırmaya katılanların çoğunluğu iç kontrol odağına sahip bireylerden oluşmaktadır. Yani, araştırmaya katılan yöneticilerin çoğunluğunun, olay ve durumları kendi davranışlarına ya da göreceli olarak kalıcı özelliklerine bağlı olarak algılayan iç kontrol odağına sahip kişilerden olduklarını ifade etmek mümkündür.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda oluşturulan hipotezler test edilmiştir. Hipotezlerden ilki; araştırmaya katılanların zaman yönelimlerinin kariyer hedeflerine göre farklılık gösterip göstermediğine ilişkin oluşturulmuştur. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların sadece gelecek zaman yönelimleri kariyer hedeflerine göre bir farklılık göstermektedir. Farklılığın kaynağına inildiğinde; akademisyen olmak isteyen öğrencilerin turizm sektöründe çalışmak isteyenlere; kamu sektöründe çalışmak isteyenlerin ise hem turizm sektöründe çalışmak isteyenlere hem de kendi işini kurmak isteyenlere kıyasla daha fazla gelecek zaman yönelimine sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu bulgu öğrencilerin geleceklerini güven altına almak isteğiyle, turizm sektöründe çalışmak veya kendi işini kurmaktansa, akademisyen olmak ya da kamu sektöründe iş bulma hedefinde olduklarını göstermektedir. Stevenson ve Gumpert'e (1985) göre, girişimci bireylerin en belirgin özellikleri, "risk alma" eğilimine sahip olmalarıdır. Bu nedenle kendi işini kurmak da risk faktörünü beraberinde getirmektedir (Konaklıoğlu ve Kızanlıklı, 2011). Bu nedenle, gelecek zaman yönelimine sahip olan öğrencilerin kariyer tercihlerinde risk faktörünün etkisi olduğu öne sürülebilir.

Araştırmanın ikinci hipotezi ise zaman yöneliminin kontrol odağı türüne göre farklılık gösterip göstermediğini araştırmaya yöneliktir. Elde edilen bulgulara göre, iç kontrol odağına sahip bireylerin daha fazla gelecek zaman yönelimine; dış kontrol odağına sahip bireylerin ise daha fazla kaderci zaman yönelimine sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Öyle ki; kaderci zaman yönelimine sahip bireylerin, hayata ve geleceğe bakış açılarının yazgısal, çaresiz ve umutsuz olduğu (Zimbardo ve Boyd, 1999) ve dış kontrol odağına sahip bireylerin de olayları, talih ve şans eseri olarak yorumlayarak daha kaderci bir yapıya sahip oldukları (Can, 1992) dikkate alındığında bu bulgunun beklenen bir sonuç olduğunu ifade etmek mümkündür. Bunun yanı sıra; Gadassi ve arkadaşları (2013), öğrenciler üzerine yaptıkları araştırmada daha fazla iç kontrol odağına sahip bireylerin kariyer kararı vermede daha uyumlu olduklarını ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde Gati ve arkadaşları da (2011) daha fazla dış kontrol odağına sahip bireylerin kariyer kararlarını daha zor verdikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Gelecek çalışmalarda zaman algısı ile kariyer seçme sürecinde karşılaşılan zorluklar ya da mesleki bağlılık gibi değişkenlerin de dâhil edilerek araştırılması konuya farklı bir zenginlik ve bakış açısı kazandırabilecektir.

KAYNAKÇA

- AKGÜL, A. ve ÇEVİK, O. (2003). *İstatistiksel Analiz Teknikleri, "SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları"*. Ankara: Emek Ofset Ltd. Şti.
- ALACATLI, E. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Zaman Perspektifleri İle Beş Faktörlü Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Arel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Psikoloji Ana Bilim Dalı.
- BASIM, N. H. ve ŞEŞEN, H. (2003). "Kontrol Odağının Çalışanların Nezaket ve Yardım Etme Davranışlarına Etkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma". Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, s.159-168.
- BEYON, J., KELLEEN, T. and KISHOR, N. (1998), "Do visible minority students of Chinese and South Asian ancestry want teaching as a career? Perceptions of some secondary school students in Vancouver, BC", Canadian Ethnic Studies, Vol. 30 No. 2, pp. 50-73.
- BLUSTEIN, D. L. (1987). Social cognitive orientations and career development: A theoretical and empirical analysis. *Journal of Vocational Behavior*, 31, 63-80.
- BROWN, C., FENDER, C. G. and SHELTON, M. (2000). Psychosocial Identity and Career Control in College Student-Athletes. *Journal of Vocational Behavior*, 56, 53-62
- CAN, H. (1992). Organizasyon ve Yönetim. Ankara: Adım Yayıncılık.
- CARPENTER, P. and FOSTER, B. (1977), "The career decisions of student teachers", Educational Research and Perspectives, Vol. 4 No. 1, 23-33.
- D'ALESSIO M., GUARDİNO A., De PASCALIS V. and ZIMBARDO, P.G. (2003). "Testing Zimbardo's Stanford Time Perspective Inventory (STPI)- Short Form An Italian Study", Time&Society, Vol. 12 No.2/3, 333-347
- DAĞ, İ. (1991). Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKOÖ)'nin Üniversite Öğrencileri İçin Güvenirliği ve Geçerliği. *Psikoloji Dergisi*, 7 (26), ss. 10-16.
- DAĞ, İ. (2002). Kontrol Odağı Ölçeği (KOÖ): Ölçek Geliştirme, Güvenirlik ve Geçerlik Çalışması, *Türk Psikoloji Dergisi*, 17 (49), ss. 77-90.
- DRAKE, L., DUNCAN, E., SUTHERLAND, F., ABERNETHY, C., and HENRY, C. (2008). Time perspective and correlates of well-being. *Time & Society*, 17(1), 47-61.
- ESTERS, L.T. and BOWEN, B.E., (2005). Factors Influencing Career Choices of Urban Agricultural Education Students, *Journal of Agricultural Education*, Vol. 46, No:2, 24-35
- ETTINGTON, D. (1998) Successful Career Plateauing. *Journal of Vocational Behavior*, Volume 52, Issue:1, February 1998, Pages 72-88

- GADASSI, R., GATI, I. and ROLNICK, H. W. (2013). The Adaptability of Career Decision-Making Profiles: Associations With Self-Efficacy, Emotional Difficulties, and Decision Status. *Journal of Career Development*. 40(6), 490-507.
- GATI, I., LANDMAN, S., DAVIDOVITCH, S., ASULIN-PERETZ, L., and GADASSI, R. (2010). From career decision-making styles to career decision-making profiles: A multidimensional approach. *Journal of Vocational Behavior*, 76, 277–291.
- GJESME, T. (1979). Future time orientation as a function of achievement motives, ability, delay of gratification, and sex. *The Journal of Psychology*, Vol. 101, 173-188.
- HOLMAN, E. A., and ZIMBARDO, P. (2008) The Social Language of Time: The Perspective – Social Network Connection. *Basic and Applied Social Psychology*, 31:136–147.
- IŞIK, E. (2013). Mesleki Sonuç Beklentisinin Yordayıcıları Olarak Algılanan Sosyal Destek ve Denetim Odağı. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 13(3), 1419-1430.
- İMAMOĞLU, E.O. ve GÜLER, A. (2007) Geleceğe İlişkin Yönelimlerde Benlik Tipine Bağlı Farklılıklar. *Türk Psikoloji Dergisi* 2007, 22 (60), 115-132
- KONAKLIOĞLU, E. ve KIZANLIKLI, M. (2011) Üniversite öğrencilerinin proaktif kişilik özellikleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişki. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*. Sayı:2, 72-92.
- KÜÇÜKKARAGÖZ, H., AKAY, Y. ve CANBULAT, T. (2013). Rotter iç- dış kontrol odağı ölçeğinin öğretmen adaylarında geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Akademik Bakış Dergisi*, 35, 1-12.
- KÜÇÜKKARAGÖZ, H. (1998). İlkokul Öğretmenlerinde Kontrol Odağı ve Öğrencilerinin Kontrol Odağının Oluşumuna Etkileri. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı. .
- LAM, D. and MIZERSKI, D. (2005). “The Effects of Locus of Control on Word-of-mouth Communication.” *Journal of Marketing Communications*. 11 (3), s.215-228, September.
- LEASE, S. H. (2004). Effect of locus control, work knowledge, and mentoring on career decision-making difficulties: Testing the role of race and academic institution. *Journal of Career Assessment*, 12, 239-254
- LIU, X., TEIN, J-Y, ZHAO, Z. and SANDLER, I. (2005). Suicidality and Correlates Among Rural Adolescents of China. *Journal of Adolescent Health*. 37 (6), 443-451.
- MALKI, R. (1998). Davranışlarda İç-Dış Kontrol Odağı ile Ruh Sağlığı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Psikoloji Ana Bilim Dalı.
- MILFONT, T. L., and GOUVEIA, V. V. (2006). Time perspective and values: An exploratory study of their relations to environmental attitudes. *Journal of Environmental Psychology*, 26, 72-82.

- ÖZTEMEL, K. (2012). Kariyer Kararsızlığı ile Mesleki Karar Verme Öz Yetkinlik ve Kontrol Odağı Arasındaki İlişkiler. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 32 (2): 459-477
- PETERSON, G. W., SAMPSON, J. P., Jr., and REARDON, R. C. (1991). Career development and services: A cognitive approach. Pacific Grove, California: Brooks/Cole
- ROTTER, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal and External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, pp. 1-28.
- SAĞLAM Arı, G., YÜCEL Toy B. ve BOYLU, Y. (2012). Zimbardo Zaman Perspektifi Ölçeğinin İşletme Çalışanları Üzerinde Psikometrik Özelliklerinin Belirlenmesi, *20.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi İzmir*
- SAVICKAS, M. L., SILLING, S. M. and SCHWARTZ, S. (1984). Time perspective in vocational maturity and career decision making. *Journal of Vocational Behavior*, 25, 258–269.
- SPECTOR, P. E., COOPER, C. L., SANCHEZ, J. I., O'DRISCOLL and M., SPARKS, (2002). "Locus of Control and Well-Being at Work: How Generalizable are Western Findings? *Academy of Management Journal*, 45 (2), pp. 453–466.
- STEVENSON, H. H. and GUMPERT, D. (1985). 'The heart of entrepreneurship', *Harvard Business Review*, 85, pp. 85- 94.
- ŞAHİN, M., SARI, S. V., DUMAN, S., KERİMOĞLU, U. ve KOCAMAN, T. (2015). Mesleki Kararsızlığın Yordanmasında Kontrol Odağı ve Mantık Dışı İnançların Rolü. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*. 5 (43), 11-20.
- TAYLOR, K. M. and POPMA, J. (1990). An examination of the relationships among career decision-making self-efficacy, career salience, locus of control, and vocational indecision. *Journal of Vocational Behavior*. 37 (1), 17-31.
- TAYLOR, K. M. (1982). An investigation of vocational indecision in college students: Correlates and moderators. *Journal of Vocational Behavior*, 21, 471–476.
- TREADWAY, D.C., BRELAND, J.W., ADAMS, G.L., DUKE, A.B. and WILLIAMS, L.A. (2010). The interactive effects of political skill and future time perspective on career and community networking behavior. *Social Networks*, Vol.32, No.2, May, 138-147
- ZIMBARDO, P.G. and BOYD, J. N. (1999). "Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable, Individual,-Differences Metric", *Journal of Personality and Social Psychology*, 77:1271-1288
- ZIMBARDO, P.G., KEOUGH, K.A. and BOYD, J.N. (1997). "Present Time Perspective as a Predictor of Risky Driving", *Personality and Individual Differences* 23:1007-1023

ÖRGÜTSEL SOSYAL SERMAYENİN İNŞASINDA ÇALIŞANLARIN DEĞİŞEN ROLÜ: RICHARD SENNETT'İN PERSPEKTİFİNDEN YENİ KAPİTALİZM ÖRGÜTLERİNE BAKIŞ*

Cihat ERBİL**

Adem ÖĞÜT***

ÖZ

Bu çalışmada, yeni kapitalizmin örgütler üzerindeki etkisi sosyal sermaye kavramından yararlanılarak sorgulanmaktadır. Konunun kapsamı geniş olduğundan, Richard Sennett'in yeni kapitalizm perspektifinden kesit alınarak sorgulamanın gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir.

Richard Sennett'a göre sosyal sermaye, aşağıdan yukarıya doğru inşa edilmesi gerekir; ancak, azalan sadakat, enformel güven ve kurumsal bilgi ile aşınmıştır. Konu ile ilgili yapılan çalışmalarda da, yapısal sosyal sermayenin zayıfladığı izlenmektedir. İlk bakışta ve Sennett'in perspektifinden bu durum olumsuz olarak görünse de, yeni kapitalizmin gereğidir: Esnekleşen ve basıklaşan örgütlerin *Merkezi*, stratejik bilgiyi muhafaza edebilmek için *Çevresi* (proje takımları) ile bağlarını koparmıştır. Örgütler, yeni kapitalizmin gereği olarak, hissedarların beklentilerini karşılık verebilmek üzere hızlanmış, hızlanmak için düşük otoriteyi benimsemiştir. Düşük otoriteye sahip örgütler, *Çevre* üzerindeki kontrolünü kaybetmemek için bilgiyi stratejik bir araç olarak kullanmaktadır. Örgütsel konumların değeri, eskiden, çalışan tarafından üretilirken; yeni kapitalizm örgütlerinde çalışanlar "üretilebilir değeri" realize etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Sosyal Sermaye, Yeni Kapitalizm, Richard Sennett

* Bu makale 1. Uluslararası Uygulamalı Bilimler Kongresi'nde (23-24 Ekim 2015, Konya) aynı başlıkla sunulan bildirinin geliştirilmiş halidir.

** Dr., Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Ankara, Türkiye, cihaterbil@gazi.edu.tr, cht.erbil@gmail.com

*** Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Konya, Türkiye, ademogut@selcuk.edu.tr, ogut.adem@gmail.com

**CHANGING ROLES OF EMPLOYEES' IN
ORGANIZATIONAL SOCIAL CAPITAL BUILDING:
RICHARD SENNETT'S PERSPECTIVE ON NEW
CAPITALISM ORGANIZATIONS**

ABSTRACT

This study uses organizational social capital concept to interrogate impacts of the new capitalism on organizations within the perspective of Richard Sennett. While Sennett states that social capital requires to be built from bottom up, he implies deficits of loyalty, informal trust, and accumulated institutional knowledge. By this way, he argues, the capitalist organizations diminish their social capital.

When researches on new capitalism organization are evaluated in terms of social capital, it is seen that structural dimension of social capital is weak. At first glance and within the Sennett's perspective, this can be interpreted negative. But outcomes of these organizations are positive, they keep eroding. Answers are hidden in Sennett's, also: (1) To preserve strategic knowledge in flexible and flattened organizations, *Center* of organization cuts off ties with its *Sphere* (project teams). (2) Organizations speed up to meet their shareholders' expectations. And speeding up requires low authority. Organization with low authority, knowledge turns to strategic tool for controlling *Sphere*. While value of positions were created by employees in the past; in the new capitalism era, "created value" is realized by them.

Key Words: Organizational Social Capital, New Capitalism, Richard Sennett

GİRİŞ

Ekonomik mübadele, Karl Polanyi'nin de belirttiği üzere, piyasa alanlarının dışına yayılan bir eyleme dönüştü. Kapitalizm çerçevesinde emek, mübadele sürecine katılma imkanı sağlayan bir “değer” iken; mübadele sürecinin işlevselleştirilmesinde iş-dışı unsurlar “yeni kapitalizm”de belirleyici konuma geldi. Çalışma kültürü, yaşama kültürünü kapsadı; “yeni kapitalizm kültürü”nü yarattı. Bireyler, yaşamlarını, mübadele sürecindeki konumlarını kuvvetlendirmek için biçimlendirmeyi gereklilik olarak görür oldu.

Bireylerin “yeni kapitalizm kültürü” içerisindeki konumları örgütlerin değişen (esnekleşen, basıklaşan, proje odaklı hale gelen) yapısı çerçevesinden değerlendirildiğinde, tanımlı işlerin sayısının azalması ve geçicileşmesi (iş güvencesinin yitirilmesi), yani işlerin amorflaşması ile bireylerin “yeni kapitalizm kültürü” içerisindeki tutumlarının örgütler tarafından üretildiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Söz konusu bireysel tutumların ise, sosyal ilişkiler örüntüleri ile hayat kazandırılan örgütleri zayıflatacağı düşünülebilir. Çeşitli teori ve kavram çerçevesinde bu düşüncenin sorgulanması, mümkündür; ekonomistler, sosyologlar, örgüt kuramcıları ve uygulamacılar açısından gereklidir de.

Kuramsal nitelikteki bu çalışma, söz konusu gereklilik ile tasarlanmıştır. Örgüt içerisindeki çalışanlar, çalışanların oluşturduğu gruplar ve örgütler arasındaki sosyal ilişkiler ile ekonomik faaliyetlerde yaratılan katma değer olarak tanımlanabilecek “örgütsel sosyal sermaye”nin sorgulamasında işlevsel olacağı düşünülmüştür.

Yeni kapitalizm ve sosyal sermaye, (farklı anlamlandırmalarla) dağınık ve (artan ilgi ile) yaygın literatüre sahiptir. Bu durumda, kuramsal sorgulamalar için kesit oluşturmak yerinde olur. Eserlerinde, “yeni kapitalizm kültürü”nde örgütlerin ve bireylerin konuma ilişkin değerlendirmede bulunan, erozyona uğrayan örgütsel sosyal sermayenin inşasında “örgütsel sadakat”e, “enformal güven”e ve “kurumsal bilginin aktarımı”na işaret eden Richard Sennett’in perspektifi bu çalışmanın kesitidir.

Öncelikli olarak örgütsel sosyal sermaye kavramının çerçevesinin çizilmesi uygun görülmüştür. Çalışma kapsamında örgütsel sosyal sermayenin hangi anlamla okunması gerektiği böylece ortaya konulmuştur. Sorgulamada yön gösterecek şekilde işlevlerinden ve türlerinden de bahsedilmiştir.

Devam eden kısımda yeni kapitalizm ve yeni kapitalizm örgütleri ana hatları ile yansıtılmıştır. Richard Sennett'in yeni kapitalizme ilişkin görüşlerine, örgütler ve çalışanlar ekseninde yer verilmiştir. Yeni kapitalizm örgütlerinin özellikleri, Richard Sennett'in yaklaşımı ile karşılaştırılmıştır. Son kısımda ise, yeni kapitalizmde "bilinen" örgütlerin zayıflayıp zayıflamadığı, bireysel olarak çalışanların örgüt tasarımının neresinde olduğu, örgütsel sosyal sermayenin inşasındaki işlevi değerlendirilmiştir.

Çalışma kapsamında kesinlik arz eden ifadelerden doğal olarak kaçınılmıştır: Konunun kapsamının genişliği, disiplinler arası yaklaşımı gerektirmesi ve sahada derinleştirmesinin elzem olması kesinlikten alıkoyan kısıtlardır.

I. ÖRGÜTSEL SOSYAL SERMAYE

1.1. Örgütsel Sosyal Sermaye Kavramı

1950'lerde kent sosyologları, 1960'lı yıllarda değişim teorisyenleri ve 1970'lerde ise ekonomistler tarafından (yeniden) keşfedildiği ifade edilen sosyal sermaye kavramına, ancak, 1990'ların ortalarında ve sonunda örgütsel düzeyde ilgi gösterilmiştir (Melé, 2003 :8).

Sosyal sermaye, bireyler ve/ya bireylerin oluşturduğu yapılar arasındaki sosyal ilişkilerin ekonomik faaliyetlerinde oluşturduğu marjinal fayda olarak tanımlanabilir. Örgütsel sosyal sermaye, sosyal sermayeyi "bireylerin ötesinde" yorumlanmasını gerekli kılar; bireylerden bağımsız olarak yorumlanmalıdır (Schneider, 2009: 644). Örgütsel sosyal sermaye, her bir üyenin sahip olduğu kişisel kazanımlardan ziyade, örgüt içerisindeki sosyal ilişkileri yansıtan, üyelerin ortak amaç yönelimlerini ve paylaşılan güveni gerçekleştiren (Pastoriza vd., 2008: 331), çalışanları hem işverenlerine, hem de

birbirlerine tutturan bir “yapıştırıcı” (Ghitulescu ve Leana, 2006: 201) olarak ifade edilmekte; böylece ortak amaçları ve hedefleri başarmada yardımcı olan kaynak (Bayrak Kök, 2006:149) olarak tanımlanmaktadır.

Örgütsel sosyal sermaye, örgütün diğer örgütlerle olan ilişkisinden de kaynaklanır. “Örgütün diğerleri ile olan ilişkisi ile kullanılabilirlik (Christine vd., 2004: 219)” kazanacağı belirtilir. Örgütsel sosyal sermaye, “örgütlerin, karmaşık sorunların çözülmesi için örgüt içerisindeki ve örgüt dışındaki farklı grupları ve bakış açılarını bir araya getirebilme kabiliyeti ile varlığının ortaya koyulabilecektir. (Nelson, 2002: 21).”

Örgütsel sosyal sermayeyi, özetle, “örgütün sahip olduğu kaynakları amaçları doğrultusunda, en iyi biçimde kullanılması için, örgüt içerisindeki çalışanlar ve birimler içerisindeki ve de örgütün dış çevresindeki diğer aktörler (rakip işletmeler, tedarikçiler, devlet, sivil toplum kuruluşları, vs.) ile işbirliğini ve eşgüdümü arttıracak; yeni kaynaklara ulaşılmasını/yeni kaynakların üretilmesini, fırsatların yakalanmasını/değerlendirilmesini mümkün kılacak etkileşimlerin sağlanması ve sürdürülmesi sonucunda elde edilen kazanım (Örgüt ve Erbil, 2009: 66)” olarak tanımlanabilir.

1.2. Örgütsel Sosyal Sermayenin İşlevi

Örgütsel sosyal sermaye, özellikle örgüt üyeleri arasında geliştirilen ilişkilerin örgüt üzerindeki etkisine işaret edilerek ele alınmakta, işlevselliği değerlendirilmektedir. Örgütsel sosyal sermayenin öne çıkan dört işlevi aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- *Enformasyon akışını kolaylaştırma:* Bireyler ve örgütler arasındaki güvene dayalı bağlarla örüntülenen ilişkiler ile enformasyon akışının mümkün olduğu ifade edilir. Gereksinim duyulan enformasyona zamanlı olarak erişimi mümkün kıldığı belirtilir (Cohen ve Prusak, 2001; Yechun vd., 2007; Wu, 2008; Maruer ve Ebers, 2011).
- *Değerli bilginin muhafaza edilmesi:* Üyeler arasındaki etkileşim ve anlayış, anlamsal kodların geliştirilmesine ve bilişsel olarak aktarılmasına olanak tanır. Örgütsel sosyal

sermaye, bu bakımdan, değerli ve örtük bilginin aktarımında ve örgüt içerisinde tutulmasında etkindir (Leana ve Van Buren III, 1999; Cohen ve Prusak, 2001, Moran, 2005; Lee ve Sukoco , 2007; Smedlund, 2008)

- *Örgüt içerisinde kenetlenmenin sağlanması:* “Örgüt içerisindeki ilişkilerin niteliğini, ortak amaçlara ilişkin paylaşılan ilgiyi ve üyeler arasındaki bütünlüğün derecesini” (Pastoriza vd., 2002: 331) yansıttığı ifade edilen örgütsel sosyal sermaye, üyeler arasındaki mesafeleri kısaltır. Anlayışı birliği oluşturur (Cohen ve Prusak, 2001: 28).
- *İnovasyonu kolaylaştırma:* Kaynakların ve bilginin birimler arasındaki mübadelesini kolaylaştırarak, birimlerin birlikte hareket etmesini sağlayarak, ortak kararların verilmesini ve uygulanmasını mümkün kılarak örgütsel sosyal sermayenin inovasyonu kolaylaştırdığı belirtilir (Melé, 2003; Greve vd., 2006; Arregle vd., 2007; Ming vd., 2007; Wu vd., 2008; Akçomak ve Ter, 2009; Maurer vd., 2011).

1.3. Örgütsel Sosyal Sermayenin Türleri

Örgütsel sosyal sermaye, sosyal sermaye literatürü içerisinde henüz kendisine yer bulan bir kavramdır. Konu ile ilgili çalışanlar tarafından farklı alt başlıklarla değerlendirilebilmektedir. Bu çalışma kapsamında, çalışmayı anlamlandıracak iki temel türün ele alınması uygun görülmüştür.

1.3.1. Boyutlarına Göre Örgütsel Sosyal Sermaye

Örgütsel sosyal sermaye, sosyal sermayenin genel sınıflamasına bağlı olarak üç boyutla ele alınabilir:

- *Yapısal (structural) boyutu:* Sosyal sermayenin yapısal (structural) boyutu, aktörler arasındaki ilişkinin kendisini ifade eder. Aktörleri birbirine bağlayan enformasyon kanalları (Sherif vd., 2006: 796), ağın yapısı (morfolojisi) (Nahapiet ve Ghoshal, 1998: 244) bu boyut kapsamında ele alınır.

Sosyal sermayenin yapısal boyutu, aktörlerin birbiri ile ne ölçüde temas halinde olduğunun, aktörler arasındaki ilişki örüntülerinin, söz konusu ilişkilerin yarar sağlama işlevinin değerlendirilmesine işaret eder (Bolino vd., 2002: 510).

- *İlişkisel (relational) boyutu:* Aktörler arasındaki ilişkinin niteliği ile ilgilidir. Üyeler arasındaki güven ve bireysel aktörlerin güvenirliliği gibi, ilişkiler içerisinde yerleşik bulunan kaynakları ortaya koyar (Sherif vd., 2006: 796). İlişki süresince bireylerin (aktörlerin) diğerlerine karşı ilişkin güven duygusu olarak da görülür (Fischer vd., 2004: 359). Oluşturulan ve benimsenen normlar, ilişkisel boyut kapsamında değerlendirilir (Lee, 2009: 254).

İlişkisel sosyal sermaye, –kaynaklara erişime odaklı yapısal boyuttan farklı olarak– sahip olunan kaynakların mübadele edilmesine ve birleştirilmesine aktörleri motive eden sosyal sermaye boyutudur (Nahapiet ve Ghoshal, 1998: 254).

- *Bilişsel (cognitive) boyutu:* Aktörlerin kavrayış ve anlamlandırma biçimleri ile ilgilidir. Örgütsel sosyal sermayenin bilişsel boyutu, örgüt üyelerin ortak değerleri referans alarak şeyleri anlamlandırabildiğini ifade eder. “Paylaşılan bir zihinsel model” olarak tanımlanabilir (Evans ve Carson, 2005: 309). Aktörlerin nasıl düşündüğü ve hissettiği ile ilgilidir (Krishna ve Uphoff, 2002: 88).

Nahapiet ve Ghoshal (1998: 253), bilişsel sosyal sermayede işaret edilen *paylaşımın* iki şekilde mümkün olabildiğine işaret eder: (1) Ortak bil dil ve kelime haznesi, (2) paylaşılan kolektif anlatımlar.

1.3.2. Kapsamına Göre Örgütsel Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin inşasını ve geliştirilmesini olanaklı kılan ilişkilerin örgütün içerisinde ya da örgütün dış çevresi ile kurulmasına, yani kapsamına bağlı olarak iki alt başlık tanımlanabilir:

- *İçsel*: Örgüt içerisindeki tüm aktörlerin (yönetim kademesi ve çalışanların) biçimlendirdiği (Westlund, 2003: 5), birbirleriyle olan ilişkileri ile örüntülenen ağa (Mayson, 2007: 150) dayandığı belirtilen içsel sosyal sermaye, örgütlerin içsel ilişkilerden sağladığı faydalara işaret etmektedir (Reimer, 2007:132).

İçsel sosyal sermayenin kuvvetli olması, aktörlerin ağ içerisinde “yerleşik (embedded)” olduğunun göstergesi olarak kabul edilebilir. Yerleşiklik, tüm örgütün ağ yapısını kapsayan, ikili ilişkileri belirleyen, yapısal ve ilişkisel örüntülere işaret eder (Granovetter, 1985). Aktörün yerleşikliği, benzeşim eğilimi güçlendirir.

- *Dışsal*: Örgütün dış çevresinde yer alan, alınan kararlar, gerçekleştirilen uygulamalar ile etkiledikleri ya da etkilemeleri mümkün olan aktörler ile kurdukları ilişkileri kapsar (Öğüt ve Erbil, 2009: 67).

Dışsal sosyal sermaye, Tablo 1.de de görüldüğü üzere üç alt başlıkta değerlendirilebilir. Faaliyetlerini sürdürülmesi için geliştirilen ilişkiler “üretim bağlantılı”, müşterilerle kurulan ilişkiler “pazar bağlantılı”, içerisinde bulunduğu çevrede yer alan diğer aktörlerle kurulan ilişkiler “çevre bağlantılı” sosyal sermaye olarak kavramsallaştırılır.

Tablo 1: Kapsamına Göre Örgütsel Sosyal Sermaye

İçsel Sosyal Sermaye	Dışsal Sosyal Sermaye		
	Üretim bağlantılı	Pazar bağlantılı	Çevre bağlantılı
“Örgütün ruhu”, “örgütün iklimi” gibi tanımlanan, normları, yaklaşımları, gelenekleri oluşturan ve yaygınlaştıran ilişkileri kapsar.	İleriye (müşteriye) ve geriye (tedarikçilere) doğru kurulan ilişkileri kapsar.	Müşteri ilişkileri ile, marka üzerinden müşterilerle kurulan ilişkileri kapsar.	Yerel, bölgesel yönetim ile, politik karar vericiler ile, üniversiteler ve STK’lar ile kurulan ilişkileri kapsar.

Kaynak: Westlund ve Nilsson (2003: 1082).

II. YENİ KAPİTALİZM ÖRGÜTLERİ VE RICHARD SENNETT'İN PERSPEKTİFİ

2.1.Yeni Kapitalizm ve Örgütleri

Kapitalizm, varlıkların ve üretim araçlarının büyük ölçüde veya tamamen, kar *sağlamak üzere* özel mülkiyet tarafından kontrol edildiği sosyal bir sistemdir. Kapitalizmde sermayedarlar, kontrol ettikleri ile piyasa mal ve hizmet sunar. Mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan emeğin değeri, mal ve hizmetlerin de sunulduğu piyasada belirlenir.

Gelişmiş ekonomilerin bilgi-yoğun üretime geçmesi, hizmetin sektörel ağırlık kazanması ile, çalışmanın doğası da değişmiştir. Kapitalizmde emek, çalışan-işveren ilişkilerinin tanımladığı “çalışma ortamında” mübadele edilen bir değer iken, doğası değişen çalışma ile özdeşleştirilebilecek yeni kapitalizmde (ki “post-fordizm”, “iletişim” kapitalizmi, “neo” kapitalizm olarak da adlandırılabilir [Lewis, 2003]), tanımlı ortamın dışına taşmıştır (Böhm ve Land, 2012).

Maddi (fiziksel güce dayalı, “materail”) emeğin yerini, yeni kapitalizmde *maddi olmayan (“immaterial”) emek* almıştır. Maddi olmayan emek, bilgi ve iletişime dayalıdır. Kavrama ilişkin temel referans kabul edilen eserin (“Empire”) yazarları Hardt ve Negri (2000), maddi olmayan emeğin ürün ile birlikte sunulan sembolik değer olarak ele alınması gerektiğini belirtir. Maddi üretimin gerçekleştirilmesini kolaylaştıracak sosyal örgüt formları (yeniden) üretecek iletişimsel eylemler olarak değerlendirir. Yazarlara göre maddi olmayan emek, esasen maddi olmayan ürünlerin sunulmasında kullanılan emektir.

Emeğin değişen niteliği, işin mahiyetini de dönüştürmüştür: Enformasyonun elde edilmesi, üretilmesi (bilgi) ve bilginin tekrar üretime sokulması, bunun için de iletişimin gerçekleştirilmesi gerekir. “Fabrika”nın içerisinde yapılan ve tutulabilen “somut” ürünün “soyut”laşması, *üretim yerinin de sınırlarını bulanıklaştırmıştır*.¹

Sınırların bulanıklaşması ile birlikte, bireylerin refahını artırmak üzere iş-özel yaşam dengesi içerisinde formülize edilen, idealleştirilmeye çalışılan “*boş zaman (leisure)*” veya “*iş dışı (non work) zaman*” *ortadan kaybolmuştur* (Lewis, 2003; Arvidsson, 2006;

Arvidsson, 2007; Ransome, 2007). Lewis (2003: 351), bireylerin, çalışmazlarsa rekabet edemeyeceklerini düşüneceklerinden ya da kendilerini yetersiz hissettiği için iş dışında da çalışmayı “tercih” ettiklerini belirtir. Yeni kapitalizm, işverenlerin lehine “tercih” yanılmasını kullanarak, bireylerin hayatını böylelikle kontrolü altına almıştır.

Çalışma sınırlarının bulanıklaşmasını, iş-özel yaşam ayrımının ortadan kalkmasını olanaklı kılan ili önemli belirleyiciden bahsedilir: **Teknoloji** ve **küreselleşme**. Land ve Taylar (2009: 397, 398), Gregory ve Milner (2009), Warhust vd. (2008) ve (Watts,2009)’ın çalışmalarına da atıfta bulunarak, küreselleşmenin işletmeler arası rekabeti arttırdığı, bundan dolayı çalışma saatlerinin uzadığını ve çalışmanın yoğunlaştığını belirtir. Uzun çalışmanın norm haline geldiğini, “devamlılık (presenteeism)” kültürünün oluştuğu ifade eder. Teknolojik inovasyonun da bu gelişmeleri hızlandırdığını belirtir.

Yeni kapitalizmin örgütleri de, paralel şekilde evrilmiştir. Boltanski ve Chiapello (2005), yeni kapitalizm örgütlerdeki değişimi, bu örgütlerin özelliklerini belirterek resmeder: Yaratıcılık ve inovasyon ön plandadır. Çeşitli ve farklılaştırılmış ürünler sunulur. İşler projelerle gerçekleştirilir. Her bir proje için farklı kişiler istihdam edilebilmektedir. Bu nedenle örgütler bulanıktır; şebeke tipi örgütler belirgin ağırlıktadır. Bu tür örgütlerde otoriterleşme eğilimi düşüktür.

Yeni kapitalizm örgütlerinde değer, hizmet odaklı şekilde sunulmaktadır. Bu nedenle yapılan işin niteliği, “koşullar”a göre biçimlenir. Stabell ve Fjeldstad (1998)’ın, Thompson (1967) teknoloji tipolojisine paralel olarak geliştirdiği değer önerisi sunma yaklaşımları, yeni kapitalizm örgütlerinin yapısal modellemeleri olarak da kabul edilebilir: Araştırmacılar, tanımlı, birbirini takip eden, tekrarlı süreci ifade eden “değer zinciri (value chain)”nin yerini; “değer atölyesi (value shop)” nin ve “değer şebekeleri (value networks)”nin aldığını ifade eder:

- *Değer atölyesi*: Müşterilerin sorunlarının çözümüne odaklı değer üretimi modelidir. Sorun ile ilgili enformasyona erişmek

önem arz eder. İletişim odaklıdır. Zamanlı ve doğru enformasyon modelin belirleyicisidir.

- *Değer şebekesi*: Müşterilerin, gereksinimlerini karşılayacak taraflarla iletişim kurmasını sağlamaya yönelik bir modeldir. Bu modelde, işletme, aracılık yapar. Bu modelde, değer, ürünün kendisi ile değil, “uygun” ürüne erişim imkanının yaratılması ile sağlanır. İletişim modelin belirleyicisidir.

2.2. Richard Sennett’in Yeni Kapitalizm Perspektifi

Sosyolog Richard Sennett, çağdaş yaşamı ele aldığı eserlerinde, birey “çalışan” olarak ele alınırken, bireylerin yaşamı “kapitalist kültür” içerisinde sorgulanır. “Çalışan” olarak bireylerden oluşan toplum ise, “çalışma ilişkileri” ile üretilen ya da aşındırılan değerler üzerinden okunur: Yeni kapitalizm ile dönüşen çalışma ve yaşam değerlerini ele alır (Yeni Kapitalizm Kültürü [The Culture of New Capitalism], Sınıfın Gizli Yaraları [The Hidden Injuries of Class], Otorite [Authority]), yeni kapitalizm kültürünün “çalışan” bireyler üzerindeki etkilerini (Karakter Aşınması [The Corrosion of Character]) değerlendirir.

Richard Sennett (2009: 33-36), yeni kapitalizmin dinamiklerini şu üç değişimle ortaya koyar:

- *Büyük şirketlerde, yönetici iktidarından hissedar iktidarına doğru geçiş yaşanması*. Sennett, bu geçiş başlangıcı için de kesin bir tarih ortaya koyar: 1970. Bretton Woods para anlaşmasının bozulması ile yatırım sermayesi fazlalığının yaşandığını, bu sermayenin küresel ölçekte dolaşıma girdiğini belirtir. Yerel ölçekli işletmelerde tutulan bu sermaye, küresel fırsatların kollamayı tetiklemiştir. Yöneticiler, “pasif” sermayedarlı yerel ölçekli işletmelerin yönetimini yaparken; küresel ölçekte büyük yatırım yapan sermayedarlar “aktif” konuma geçmiş, yönetimde yeni bir iktidar alanı oluşturmuşlardır: Kararlarda, artık, bu yeni “aktif”lerin beklentisi belirleyicidir.

- *Güçlenmiş yatırımcıların kısa vadeli sonuçların peşinde olması.* Sennett, Bennett Harrison'dan ödünç aldığı “sabırsız sermaye” kavramı ile açıklar. Artık, dağıtılan kar değil, hisse senedinin değeri önemlidir. İşletmeler, sermayenin kısa sürede değerini katlayacağı araçlar olarak görülmektedir. Bu bakımdan işletmelerin, bu akışa uyum sağlayacak ve akışını hızlandıranların beklentilerini karşılayacak esneklikte olması arzu edilir. Kurumsal katılık, “yeni” sermayedarlar için tehlikelidir.
- *İletişim teknolojilerinde yaşanan değişim.* İletişim teknolojilerinde yaşanan değişim, gereksenen “esnekliğin” sağlanmasını olanaklı kılmıştır. Duruma göre kararların alınmasını olanaklı kılacak enformasyonun akışı, 2000'lere gelindiğinde, internetin de yaygınlaşması ile “anlık” olarak sağlanabilmektedir. Kararlar, işi yapanlar tarafından değil, iktidarı sermayedar ile paylaşan merkezden alınmaktadır. İş yapan, kurum içi “sosyal dışlanma” ile karşı karşıya kalmıştır.

Dönemleri üzerinden yönetimdeki “ilerlemeler” değerlendirildiğinde, otonom birimlerden oluşan örgütsel yapılarla bireylerin işlerinin kontrollerini kendi ellerine aldığı izlenimi oluşurken, Sennett (2002), bunun bir yanılısamadan ibaret olduğuna işaret eder. Sennett'a göre otonomi ve esnekleşmeyi olanaklı kılan teknoloji ile birlikte, merkezi yönetimin çalışanlar üzerindeki baskısı daha artmıştır. Çalışanlar anlık olarak izlenebilir hale gelmiştir. Örgütlerde, Michel Foucault'un, “görünmeden gözetleyen iktidarı” anlatmak için kullandığı “panoptik gözetleme”sinin hakim olduğunu belirtir (Sennett, 2008: 42).

Sennett (2008: 49-55)'a göre, aşağıdan (çalışanlardan) yukarıya doğru inşa edilmesi gereken sosyal sermaye, şu üç eksiklik nedeni ile yara almaktadır: *Düşük kurumsal sadakat, çalışanlar arasındaki enformel güvenin azalması, kurumsal bilginin zayıflaması.* Sennett (2008: 44), merkez ile çevre arasındaki bürokrasinin ara katmanlarının esnekleşmenin gereği olarak ortadan kaldırılmasının, enformasyonun akışını sağlayan ve enformasyon akışı ile serpilebilecek bağların da zayıflayıp koptuğunu belirtir. Çevre, merkeze karşı işlemlerinin

sonuçları ile sorumlu olduğunu, iletişimden ziyade işlemin geçerli olduğunu belirtir.

Sennett (2002, 2008, 2009)'a göre, yeni kapitalizmde deneyim, o işi en iyi şekilde yapabilecek şekilde derinleşme (zanaatkârlık) geçerli değildir. “İnsanın deneyimi biriktikçe değeri azalır (Sennett, 2002: 99).” Kısa vadeli işlemler ve sürekli değişen görevlerin yerine getirildiği örgütlerde, zanaatkârlık hükümsüzdür. Hangi işlerin yapılacağı merkez tarafından karar veriliyorken; çalışanlar, niteliği ve kapsamı değişen işleri niçin yerine getirdiklerini bilemezler. Karakter Aşınması (2002)'da da işaret ettiği üzere, çalışanlar yabancılaşır.

2.3. Richard Sennett'in Perspektiften Yeni Kapitalizm Örgütlerinin Görünümü

Richard Sennett, bu bölümün başında kompakt olarak ortaya konulan yeni kapitalist örgütlerinin özelliklerini izlenebilir kılmaktadır. Sennett'teki izler, söz konusu örgütlerin özellikleri ışığında, aşağıdaki tablo ile özetlenmiştir.

Tablo 2: Sennett'in Perspektifinden Görünüm²

<i>Yeni kapitalizm örgütlerinin özellikleri</i>	<i>Sennett'in perspektifinden görünümü</i>
<i>Maddi olmayan emeğin yoğunluğu</i>	Enformasyon işçiliği ön plandadır. “Kişinin anlık kapasitesine yoğunlaşan (2002: 101)” bir yapı söz konusudur. Enformasyonu elde edebilme ve yerinde kullanabilme önemlidir. Enformasyondan üretilen bilginin üzerine inşa edilmiş, derinleştirilmiş teknikler de geçerliliğini yitirmiştir.
<i>Şebeke</i>	Sermayedarların beklentilerine uygun, hızlı tepkiler verebilen örgütler geçerlidir. Bunun için katma değer yaratan öneriler sunulmalıdır. Bugün, katma değer, müşterilerin sorunlarının giderilmesi ya da gereksinim sahiplerinin buluşturulması ile, yani genel anlamda, hizmet üretimi ile mümkündür. Bunun için şebeke ilişkileri geçerlidir. “Çağdaş yöneticilik anlayışının temel direği gevşek şebekelerdir. [...] Şebekede bir parçayı diğerine zarar vermeden çıkarmak

	<p>mümkündür; ona müdahale etme imkanını sunar (2002: 50).”</p> <p>Örgüt içerisindeki ve örgütler arasındaki ilişkiler, şebeke yapılanmanın ilkeleri ile örtülenmektedir.</p>
<i>Düşük otorite eğilimi</i>	<p>Hiyerarşik katmanlarından arındırılmış, şebeke esaslı yapılarda, karar, <i>Merkezden</i> verilir; <i>Çevre</i> de uygulamak durumundadır. Merkeze karşı faaliyetlerinin sonuçları ile sorumludurlar.</p> <p>Kararı alan merkez, kararın yerine getirilmesine ilişkin sorumluluğu <i>Çevreye</i> bırakır. <i>Çevre</i>, kararı uygulamada otonomdur.</p> <p>Kararı alan ve sonucu bekleyen merkez, bu durumda, yüksek kontrol gücüne sahip iken; kararın uygulanma biçimine karar veren çevrede “seçim” yanılması oluşturulmuştur.</p>
<i>Sınırları bulanıklaşan, esnek işyeri</i>	<p>Kurumlar için, “geçicileşme, katmansızlaşma ve doğrusal olmayan sıralama (2008: 41)” geçerlidir. İşler tekrarlı değildir, proje ağırlıklıdır. Örgütte katmanlar yoktur (merkez ve çevre vardır). İşler yinelenmeli değildir, beklentilere göre sırası değişir veya çıkarılır.</p> <p>Teknolojinin gelişmesi, çalışanların uzaktan da izlenmesinin olanaklı kılınması ile, çalışma mekânsal olarak da genişlemiştir. Özel alan, işyerine dönüşebilmektedir. Dolayısıyla, çalışma zamanı ile özel zaman da iç içe geçmiştir.</p>

III. ÖRGÜTSEL SOSYAL SERMAYENİN İNŞASINDA ÇALIŞANLARIN ROLÜ

3.1. Yeni Kapitalizm Örgütlerinde Örgütsel Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin örgütsel sonuçlar üzerindeki etkisini tespit etmeye yönelik araştırmalar ile örgütsel sosyal sermaye ele alınmaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı, bilgi yoğunluklu, hizmet üretmek değer yaratan yeni kapitalizm örgütleri kapsamında gerçekleştirilmiştir. Söz konusu çalışmalar ve çalışmaların sonuçları Tablo 3.te gösterilmektedir.

Tabloda özetlenen beş çalışmanın ortak noktaları şu şekilde sıralanabilir:

- *Örgütsel sosyal sermaye, örgütsel sonuçları (performans, kar vs.), sonuçlar üzerinde doğrudan etkiye sahip değişkenleri etkileyerek tesir etmektedir. Yeni kapitalizm örgütlerinde sosyal sermaye, bilgiye erişim ve bilginin aktarım aracı olarak yorumlanmakta; örgütsel sonuçları bilgi üzerinden etkilemektedir.*

- *Güven, sosyal sermayenin belirleyicisi değildir.* Ortak anlayış (sosyal sermayenin bilişsel boyutu) ve örgütün kontrol mekanizması, güven ile sağlanabilecek düzeni sağlayabilmektedir.
- *Örtük bilginin aktarımında, kuvvetli bağlar (strong ties) işlevseldir.*³ Bu şekilde politik davranışlar geliştirilmekte, bilginin aktarımında bilgiye sahip olan taraf seçici davranmaktadır. Zayıf bağlar ise, “sıradan”, “karmaşık olmayan”, “kodlanabilir” bilginin aktarımında işlevseldir.

Tablo 3: Yeni Kapitalizm Örgütlerinde Sosyal Sermaye Çalışmaları ve Çalışmaların Sonuçları⁴

<i>Çalışma</i>	<i>Sonuç</i>
Hansen (1999)	Büyük bir elektronik işletmesinde, 120 projenin geliştirilmesinden sorumlu 40 birim üzerinde gerçekleştirilmiş bir çalışmadır. Birimler arasındaki zayıf bağlar, karmaşık olmayan bilginin aktarımından etkin iken, karmaşık bilginin aktarımında değildir. Karmaşık bilginin aktarımı için kuvvetli bağlar gerekir.
Sherif vd. (2006)	Bilgi yönetimi sistemlerinin (BYS), örgütsel sosyal sermaye yaratmadaki işlevinin değerlendirildiği bir çalışmadır. Araştırmacılar, bilişim teknolojisi danışmanlığı yapan bir işletmede nitel araştırma yapmıştır. BYS'nin örgütsel sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutlarını olumlu yönde etkilediği belirtilmektedir. BYS'nin, bilgi aktarımı üzerindeki rolü, sosyal sermayenin boyutları üzerinden ele alınırken, yapısal boyutunun etkin olmadığına; yapısal boyut ile kurulan ilişkide güven ve norm geliştirildiği takdirde aktarımın etkileşeceğine işaret edilmektedir.
Willem ve Scarbrough (2006)	Enerji ve finans alanında faaliyet gösteren, Belçika merkezli iki çokuluslu işletme üzerinde yapılan nitel bir çalışmadır. Araştırmacılar sosyal sermayeyi iki yaklaşımlı olarak değerlendirmektedir: (1) <i>Araçsal (instrumental) yaklaşım</i> : Sosyal sermayeyi karşılıklı ilişkiler üzerinden ele alır. (2) <i>İkmal edici (consummatory) yaklaşım</i> : Sosyal sermayeyi, sosyal norm ve özdeşleşmenin bir sonucu olarak kabul eder. Araçsal yaklaşım, yapısal boyuta; ikmal edici yaklaşım ilişkisel ve bilişsel boyuta karşılık gelir. Araştırmacılar, araçsal olarak sosyal sermayenin fırsatçı ve politik davranışların bilginin aktarımında belirleyici konuma taşıdığını, bu nedenle bilgi aktarımında seçici davranışların geliştirilmesine olanak

	sağladığını, bunun engel teşkil edebildiğini belirtmektedir.
Maurer vd. (2011)	<p>Alman mühendislik endüstrisinden faaliyet gösteren 144 işletmedeki 218 proje takımında gerçekleştirilen bir çalışmadır.</p> <p>Örtük bilginin aktarımında, bağların sayısından ziyade kuvvetli bağların (ilişkisel ve bilişsel sosyal sermayenin) işlevsel olduğu çalışmanın sonuçlarından birisidir. Yapısal sermaye ile ilişki kurulamamıştır.</p> <p>Çalışmanın önemli bir diğer sonucu ise, bilginin aktarımında güvenin işlevsel bir rolünün bulunmamasıdır. Bunu, örgüt içerisindeki bilginin aktarımında güçlü kontrol mekanizmalarının işlevsel olduğu, bu mekanizmaların fırsatçı davranışların önüne geçebilmek için sağladığı ile açıklamaktadır.</p>
Nonino (2013)	<p>Enformel gruplar arasındaki ilişkinin örgütsel sosyal sermayeye etkisini ortaya koymak üzere tasarlanmış çalışmadır. Bilgi yoğun bir işletmedeki on enformel grup üzerinde gerçekleştirilen araştırmaya dayanır.</p> <p>Gruplar arasındaki ilişkinin, sosyal sermayenin üç boyutunu (yapısal, ilişkisel, bilişsel) etkilediği tespit edilmiştir. Yapısal boyutunun, örgütün yapısı ile doğrudan etkilendiği; yapı ve kullanılan teknoloji, çalışanların diğerleri ile iletişim kurmasına olanak sağladığı ölçüde sosyal sermayenin diğer iki boyutunun geliştiğine işaret edilmektedir.</p>

3.2. Yeni Kapitalizm Örgütlerinde Örgütsel Sosyal Sermayenin İnşasında Çalışanlar Rolü

Örgütler için sosyal sermaye idealize edilirken, içsel sosyal sermaye yapısal, ilişkisel ve bilişsel olarak geliştirilmesi gereken bir değer olarak ele alınır. Dışsal sosyal sermaye ise, işletmenin birikimleri ile geliştirilmesi gereken bir değerdir.

Yeni kapitalizm örgütlerinde, sosyal sermayenin, yapısal boyutunun zayıf, ilişkisel ve bilişsel boyutunun yüksek olduğunun yüksek olduğu çalışmalarca ortaya konulurken, ilk okuyuşta bu durum, “yeni” örgütlerin eksikliği/zaafi olarak görülmektedir. Richard Sennett da, bunu böyle yorumlamakta, aşağıdan yukarı doğru üretilmesi gereken bir değer olduğunu ifade ettiği sosyal sermayenin bu tür örgütlerde erozyona uğradığına işaret etmektedir.

Bu erozyonu, Sennett'in perspektifi ve yeni kapitalizmin gereği göz önünde bulundurularak, yapılan çalışmaların sonuçları da dikkate alarak tersten okumak, "bilinçli aşındırma" olarak görmek mümkündür:

- *Esnekleşen ve basıklaşan örgütlerde bilginin muhafaza edilmesi için bu aşındırma gereklidir.* Hızlı hareket edebilmek için kararlar merkezileştirilir, alınır ve uygulamaya konulur. Kararların nasıl ve niçin alındığı stratejik niteliklidir. Yüksek devir hızı ile, maddi olmayan emeği sürece dahil etmek için gerekli kişilerle çalışan (çalışma tamamlandığında çalışan ile ilişkisini sonlandıran) örgütlerin stratejik bilgiyi muhafaza etmesi, iletişim kanallarında dolaşımını yavaşlatmaması, yoruma açmaması "doğal"dır.
- *Hız için düşük otorite gereklidir; düşük otorite ile kontrolün sağlanması için de yapısal sosyal sermaye tahrip edilir.* Merkez, hangi işlerin yapılacağına karar verip çevreye iletirken, çevre (proje takımları), işlerin nasıl yapılacağını kendisi belirler. Belirleme yetkisinin sağlayacağı güç, merkez tarafından stratejik bilginin muhafaza edilmesi ile sağladığı "büyük güç" ile bastırılır (Willem ve Scarbrough [2006] böyle bir gücü çalışmalarında yoruma açar). Teknolojik imkanlarının verdiği olanaklar ile de merkez, örgütsel yapıyı kendisi için panoptik kılar ("panopticon structure").
- *Modüler şebeke yapı, yeni kapitalizm örgütlerinin mimarisini temsil eder. Amaçlara göre birimler, bütünden ayrılabilir, bütüne yeni birimler eklenebilir. Doğrusal olmayan işleyiş benimsemiştir. Bu durumda, ilişkisel ve bilişsel sosyal sermayenin artırılabilir olması, çalışanların çalışmaya atfettikleri anlamın değişmesi ile söz konusu oluyor olabilir. İşyerinin sınırlarının bulanıklaşması, işlerin esnekleşmesi, fiziksel ortamının gerekliliğinin ortadan kalması ile özel yaşam, çalışma yaşamınca kapsamıştır. Çalışmadığı zaman kendisini "yetersiz" ya da "rekabet edemez" gören birey için yer aldığı*

“geçici” konum, konumdan uzaklaşınca kendiliğinden yok olacak anlam üretebilmektedir.

Yeni kapitalizm örgütlerinde tutunan çalışanlar, geçiciliğin farkında olan, derinleşmekten ziyade işin gereklerini yerine getirmek için çaba gösterenlerdir. Sermayedar ile iktidarını paylaşan üst yönetim, kar sağlayabilmek için, teknolojinin imkanlarını kullanarak örgütsel esnekliği artırırken, diğer örgütlerle bağ kurma işini ve bu bağlardan sağladığı enformasyonu stratejik bilgiye dönüştürme görevini üstlenir. Amaçlara göre tasarlanan çevrede yer alacaklar içinse konumlar üretir. Konumlar, yeni kapitalizm kültüründen kendiliğinden anlamlandırılmıştır: Geçici niteliktedir, işin gereğini çalışana sunan enformasyonu sağlar, konumlar arasındaki “gerekli” bağlar, merkez tarafından iletişim teknolojileri ile kurulmuştur. Eskiden konumların değeri, hiyerarşi ile üst yönetime bağlı çalışanlar tarafından üretilirken, anlamlandırılırken; yeni kapitalizmde, “üretilen değer” çalışanlarca realize edilir.

SONUÇ YERİNE

Bu çalışmada, yeni kapitalizm örgütlerin kapsamındaki çalışanların değişen rolü, sosyal sermaye kavramından yararlanılarak, Sennett’in perspektifinden tartışmaya açılmıştır. Sennett’a göre, aşağıdan yukarıya doğru inşa edilebilecek olan sosyal sermaye, azalan sadakat, enformel güven, kurumsal bilgi ile erozyona uğramıştır.

Yeni kapitalizm örgütleri kapsamında yapılan sosyal sermaye araştırmalarına bakıldığında, bu çalışmaların, üretilen değer gereği olan bilginin akışı ve kullanımı üzerinden sosyal sermayeyi ele aldıkları görülmektedir. Sosyal sermayenin ilişkisel ve bilişsel boyutu, bilgi aktarımından işlevsel iken; yönetim ile çalışanlar arasındaki bağların kendisini temsil eden yapısal boyutunun bilgi aktarımında etkin olmadığı belirtilmektedir. Bununla birlikte örgütlerin sonuçlara erişebildiği de ifade edilir.

Richard Sennett açısından, Merkez ile Çevre arasındaki bağların kopması, sosyal sermaye sekte vuracaksa da, Sennett'a yerleştirilecek, yeni kapitalizme hizmet edecek pragmatik mercek ile, sermayedarlar ve yöneticiler açısından bunun gerekliliği görülebilecektir. Stratejik bilgi, maddi olmayan emek ile bir araya getirildiğinde değer üretilirken, ancak stratejik bilgidен yoksun bırakılan emek yönetilebilirdir: Çalışan karşısından işveren, bu şekilde dengeyi kendi lehine bozabilmektedir; çalışanı kontrol edebilmektedir. Eskiden emek, sözleşme koşulları içerisinde, tanımlanan işyerinin içerisinde kullanıma sokuluyorken ve işveren bu ortam içerisinde emeği yönetebiliyorken; bugün bu mümkün değildir. Çalışanlar, hiyerarşik katmanlar içerisinde yerleştirilmiş ve içerisinde yer aldıkları konumlarda, uzun süreli ve enformasyon akışına dayalı olarak değer üretebiliyorken; katmansız örgütlerde geçicileşen konumların değeri Merkez tarafından üretilmektedir: Neyin, niçin yapılacağı, Çevreden bağımsız şekilde karar verilmekte, Çevre sonuçlardan sorumlu tutulmaktadır.

Yeni kapitalizmde çalışanlar, Sennett'ın da belirttiği gibi, proje içerisinde tanımlanan işin gereğini yaparak, ustalaşmak yerine yeni beceriler kazanarak kendilerini var etmektedir. Dolayısıyla sosyal sermaye, konumlar için atfedilen sembolik değerler üzerinden geliştirilir. Çalışan, geliştirilen semboller üzerinden iletişim kurarak (geçici) sosyal sermayeyi inşa eder.

KAYNAKÇA

- AKÇOMAK, I. S. ve TER Weel, B. (2009). "Social capital, innovation and growth: evidence from Europe", *European Economic Review*, 53(5), 544-567.
- ARREGLE, J., HITT, M., A., SIRMON, D. G. ve VERY, P. (2007), "The Development of Organizational Social Capital: Attributes of Family Firms", *Journal of Management Studies*, Volume:44, No:1. 73-95.
- ARVIDSSON, A. (2007). "Creative class or administrative class? On advertising and the "underground."", *Ephemera: Theory & Politics in Organization*, 7(1), 8-23.
- BAKKER, M., LEENDERS, R. T. A., GABBAY, S. M., KRATZER, J. ve VAN ENGELEN, J. M. (2006). "Is trust really social capital? Knowledge sharing in product development projects", *The Learning Organization*, 13(6), 594-605.
- BAYRAK KÖK, S. (2006), "Beşeri ve Sosyal Sermayenin Geliştirilmesinde Önemli Bir Yönelim Alanı: Kadın Girişimcilik", 5. Uluslararası Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı, Cilt: 1, Kocaeli.
- BÖHM, S. ve LAND, C. (2012). "The new 'hidden abode': reflections on value and labour in the new economy", *The Sociological Review*, 60(2), 217-240.
- BOLINO, M. C., TURNLEY, W. H. ve BLOODGOOD, J. M. (2002). Citizenship behavior and the creation of social capital in organizations. *Academy of management review*, 27(4), 505-522.
- BOLTANSKI, L., ve CHIAPELLO, E. (2005). "The new spirit of capitalism", *International Journal of Politics, Culture, and Society*, 18(3-4), 161-188.
- CHRISTINE, H., KNIGHT, L. ve COUSINS, P. (2004), "Supply Chain Relationships", *Understanding Supply Chains: Concepts, Critiques, and Futures*, Editörler: S. J. New ve Roy Westbrook, Oxford University Press, Oxford.
- COHEN, Don ve PRUSAK, Laurence, (2001), *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi, Çeviren: Ahmet Kardam, MESS.*
- FISCHER, G., SCHARFF, E. ve YE, Y. (2002), "Fostering Social Creativity by Increasing Social Capital", *Social Capital and Information Technology*, Editör: Marleen Huysman ve Volker Wulf, The MIT Press, Cambridge.
- GHITULESCU, B. E. ve LEANA, C. R. (2006), "Human Resource Management Practice in the Knowledge Economy: Developing Human and Social Capital", *The Human Resources Revolution: Why Putting People First*

- Matters, Editöler: Ronald J. Burke ve Cary L. Cooper, Elsevier, Amsterdam.
- GINSBERG, A. ve VENKATRAMAN, N. (1985). Contingency perspectives of organizational strategy: A critical review of the empirical research. *Academy of Management Review*, 10(3), 421-434.
- GRANOVETTER, M. S. (1973). "The strength of weak ties", *American journal of sociology*, 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 481-510.
- GREGORY, A. ve MILNER, S. (2009). "Work-Life Balance: A Matter of Choice?", *Gender, Work and Organization*, 16(1): 1-13.
- GREVE, A., BENASSI, M. ve STI, A. D., (2006), "Exploring the Contributions of Human and Social Capital to Productivity", A Revised Version of a Paper Presented at SUNBELT XXVI, Vancouver.
- HANSEN, M. T. (1999). "The search-transfer problem: The role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits", *Administrative science quarterly*, 44(1), 82-111.
- HARDT, M., ve NEGRI, A. (2000). *Empire*. Harvard.
- LAND, C. ve TAYLOR, S. (2010). Surf's up: Work, life, balance and brand in a new age capitalist organization. *Sociology*, 44(3), 395-413.
- LEANA, C. R. ve VAN BUREN III, H. (2000), "Eroding Organizational Social Capital among US Firms: The Price of Job Instability", *The Organization in Crisis*, Editörler: Ronald J. Burke ve Cary L. Cooper *Academy of Management Review*, Blackwell Publishers, Malden.
- LEE, L. T. ve SUKOCO, B. M. (2007), "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Knowledge Management Capability on Organizational Effectiveness in Taiwan: The Moderating Role of Social Capital", *International Journal of Management*, Volume: 24, Number: 3, pp. 549-572.
- LEE, R. (2009). "Social capital and business and management: Setting a research agenda", *International Journal of Management Reviews*, 11(3), 247-273.
- LEWIS, S. (2003). "The integration of paid work and the rest of life. Is post-industrial work the new leisure?", *Leisure studies*, 22(4), 343-345.
- MAN, F. (2009). "Kapitalist Emek Süreci Teorisi ve Dönüşümü", e-akademi.
- MAURER, I., BARTSCH, V. ve EBERS, M. (2011). "The value of intra-organizational social capital: How it fosters knowledge transfer, innovation performance, and growth", *Organization Studies*, 32(2), 157-185.

- MAYSON, S. (2007), "Building Sustainable Value: A Capital Idea", *Managing the Modern Law Firm New Challenges, New Perspectives*, Editör: Laura Empson, Oxford University Press, Oxford.
- MELÉ, D. (2003), "Organizational Humanizing Cultures: Do They Generate Social Capital?", *Journal of Business Ethics*, Volume: 45, No:1. 3-14.
- MING, X. H., TIN, H. C. ve LIANG, G. Z., (2007), "Firm-internal Social Capital, Learning Orientation, Knowledge Energy and Technical Innovation: Empirical Evidences from South China", *Wireless Communications, Networking and Mobile Computing, WiCom International Conference, Shanghai*.
- MORAN, P. (2005), "Structural vs. Relational Embeddedness: Social Capital and Managerial Performance", *Strategic Management Journal*, Volume:26. 1129-1151.
- NAHAPIET, J. ve GHOSHAL, S. (1998), "Social Capital Intellectual Capital and the Organizational Advantage", *Academy of Management Review*, Volume: 23. No: 2. 242-266.
- NELSON, Gary, M., (2002), *Open System Management*, Trafford Publishing, Canada.
- NONINO, F. (2013). The network dimensions of intra-organizational social capital. *Journal of Management & Organization*, 19(04), 454-477.
- ÖĞÜT, A. ve ERBİL, C. (2009), *Sosyal Sermaye Yönetimi, Çizgi Kitabevi, Konya*.
- PASTORIZA, D., ARIÑO, M. A. ve RICART, J., E., (2008), "Ethical Managerial Behaviour as an Antecedent of Organizational Social Capital", *Journal of Business Ethics*, Volume: 78. 329-341.
- RANSOME, P. (2007). "Conceptualizing boundaries between 'life' and 'work'", *The International Journal of Human Resource Management*, 18(3), 374-386.
- REIMER, K. (2006), "The Role of Social Capital in Managing Relationships with IT Suppliers – A Case Study in Electronic Commerce", *Managing Dynamic Networks: Organizational Perspectives of Technology Enabled Inter-firm Collaboration*, Editörler: Stefan Klein ve Angeliki Poulmenakou, Springer, Berlin.
- SENNETT, R. (2002). *Karakter Aşınması, Çeviren: Barış Yıldırım, Ayrıntı Yayınları, İstanbul*.
- SENNETT, R. (2008). *Yeni Kapitalizm Kültürü, Çeviren: Barış Onocak, Ayrıntı Yayınları, İstanbul*.
- SENNETT, R. (2009). *Zanaatkar, Çeviren: Melih Pekdemir, Ayrıntı Yayınları, İstanbul*.

- SHERIF, K., HOFFMAN, J. ve THOMAS, B. (2006). Can technology build organizational social capital? The case of a global IT consulting firm. *Information & management*, 43(7), 795-804.
- SHERIF, K., HOFFMAN, J. ve THOMAS, B. (2006), "Can Technology Build Organizational Social Capital? The Case of A Global IT Consulting Firm", *Information & Management*, Volume: 43, Issue: 7, pp. 795-804.
- SMEDLUND, A. (2008), "The Knowledge System of a Firm: Social Capital for Explicit, Tacit and Potential Knowledge", *Journal of Knowledge Management*, Volume: 12, Issue: 1, pp. 63-77.
- STABELL, C. B. ve FJELDSTAD, Ø. D. (1998). "Configuring value for competitive advantage: on chains, shops, and networks", *Strategic management journal*, 19(5), 413-437.
- THOMPSON, J. D. (1967). *Organizations in Action*. McGraw-Hill, New York.
- TRANFIELD, D., DENYER, D. ve SMART, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British journal of management*, 14(3), 207-222.
- WARHURST, C., D.R. EIKHOF ve HAUNSCHILD, A. (2008). *Work Less, Live More? Critical Analysis of the Work-Life Boundary*. Basingstoke: Palgrave
- WESTLUND, H. ve NILSSON, E. (2003), "Measuring Enterprises' Investment in Social Capital - A Pilot Study", 43rd Congress of the European Regional Science Association, Jyväskylä, Finland.
- WILLEM, A. ve SCARBROUGH, H. (2006). "Social capital and political bias in knowledge sharing: An exploratory study", *Human relations*, 59(10), 1343-1370.
- WU, W. P. (2008). "Dimensions of social capital and firm competitiveness improvement: The mediating role of information sharing", *Journal of management studies*, 45(1), 122-146.
- WU, W. Y., CHANG, M. L. ve CHEN, C. W. (2008). "Promoting innovation through the accumulation of intellectual capital, social capital, and entrepreneurial orientation", *R&d Management*, 38(3), 265-277.
- YECHUN, W., HONGMING, X., ZHILIANG, G. ve CHUNKE, W. (2007), "Social Capital and Organizational Performance: Is Learning Orientation a Missing Link?", *Wireless Communications, Networking and Mobile Computing*, WiCom International Conference, Shanghai.

SONNOTLAR

1. Marks tarafından kavramsallaştırılan “Emek Süreci Teorisi (Labor Process Theory)” de bu çerçevede “yeniden” içeriklendirilmiştir. Teoriye göre, emek, üretimde kullanılan diğer girdiler gibi mübadele alanının dışında üretim sürecine dahil edilmekte ise de, işveren, işyerinde emeği denetimi altına alır. Man (2009)’ın derleyici yayınında da özetlendiği üzere, Emek Süreci Teorisi, yeni kapitalizmin izlerinin sürülebileceği şekilde, 1970’li yıllardan sonra yeniden yorumlanarak tekrar gündeme getirilmiştir. Harry Bavermen, Richards Edwards, Michael Burawoy yeniden yorumlayan araştırmacılarıdır. Yukarıdaki metin içerisinde alıntılan Antonio Negri ve Michael Hardt da bunlardan ikisidir. Kimi noktalardan ayrışsalar da, ortak vurguları, işin dönüşen mahiyeti ile ilgili olarak, emeğin “işyerinin dışında da” kontrol edilen/edilebilir değer haline geldiğidir.

2. Tırnak içinde verilen ifadeler, Richard Sennett’in yılları ve sayfa numaraları belirtilen eserlerinden yapılan doğrudan alıntıları belirtmektedir.

3. “Kuvvetli” ve “zayıf” bağ, Granovetter (1973) tarafından kavramsallaştırılmıştır. Kuvvetli bağlar, küçük, birbirini tanıyan, ortak kodlarla iletişim kuran, ortak normları benimsemiş aktörleri birbirine bağlayanlardır. Zayıf bağlar ise, ortak anlayışın ve tanışıklığın bulunmadığı aktörler arasında kurulan ilişkileri temsil eder.

4. Konu ile ilgili literatür sağladığı katkıyı sistematik olarak değerlendirebilmek için analitik değerlendirme planına gereksinim duyulur (Ginsberg ve Venkatraman, 1985); bu tablo da bu gereksinim ile, Tranfield vd. (2003) sunduğu ve geniş kabul gören tarama ve derleme protokolüne göre oluşturulmuştur. Protokole göre sistematik bir tarama üç temel aşamada gerçekleştirilir: (1) *Planlama*: Taramanın gereksinimi ortaya konularak (“yeni kapitalizm örgütlerinde sosyal sermayenin işlevi”) tarama yapılacak alanın belirlenmesini kapsar. Taranacak yayınlarının kalitesi ve kapsamının önemli olduğu belirtilir. Bu bakımdan, The ISI Web of Knowledge’da yer alan Social Science Citation Index (SSCI)’li yayınların taramaya dahil edilmesinin yerinde olacağı düşünülmüştür, tarama bu veri tabanında gerçekleştirilmiştir. (2) *Uygulamaya koyma*: Tarama alanında taramanın gerçekleştirildiği aşamadır. Taramanın gerçekleştirilmesine kullanılacak anahtar kelimelerin belirlenmesi ve bu anahtar kelimelere göre taramanın yapılması ile başlar. Taramanın dili İngilizcedir, anahtar kelime olarak da “organizational social capital (örgütsel sosyal sermaye)” seçilmiştir. 1975 (Ocak ayı) ile 2015 (Haziran ayı) tarih aralığı olarak belirlenmiştir (1975, veri tabanının taramaya olanaklı kıldığı başlangıçtır). Anahtar kelime başlıkta taranmış, 35 yayın listelenmiştir.

Makalelerin araştırma alanları değerlendirilmiş, üçünün yeni kapitalizm örgütleri kapsamında ele alınabileceği saptanmıştır. Taramanın ikinci aşamasında ise, tespit edilen üç makalenin sonuç ve tartışma kısımlarında atıf yapılan çalışmalar gözden geçirilmiştir. Atıf yapılan 42 çalışma da, benzer şekilde değerlendirilmiş, ikisinin yeni kapitalizm örgütlerinde gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. (3) *Raporlama*: Çalışmaların kapsamı ve bulgularının, taramanın amacı çerçevesinde anlamlı bir şekilde derlenmesini kapsar. Bu tablo, işletilen tarama sürecinin raporudur.

Tarama, çalışmanın esasını oluşturmadığından, amaca odaklanmış bir şekilde, dar kapsamlı gerçekleştirilmiştir. Yeni anahtar kelimelerle, çalışmaların özetleri de dahil edilerek, tarama kapsamı genişletilebilir.

**KONAKLAMA İŞLETMELERİNDE DIŞ KAYNAK KULLANIMI:
ANKARA İLİNDEKİ DÖRT VE BEŞ YILDIZLI OTEL
İŞLETMELERİNDE BİR UYGULAMA**

Güliden ZÖNGÜR¹ Kadri Gökhan YILMAZ² Aybegüm GÜNGÖRDÜ³

ÖZET

Bu çalışmanın amacı konaklama işletmelerinde dış kaynak kullanımının işletme üzerindeki etkileri, nedenleri ve riskleri hakkında bilgi vermektir. Ayrıca çalışma, dış kaynak kullanımı sürecinin konaklama işletmeleri faaliyetlerine nasıl uygulandığını, süreçlerin nasıl yönetildiğini veya yönetilmesi gerektiğini açıklamayı hedeflemektedir. Verilen bilgiler, literatür taraması ve konaklama işletmeleri ile yapılan görüşmeler ile desteklenmektedir. İşletmeler dış kaynak kullanımı ile kendi temel yeteneklerine odaklanarak ve temel yetenekleri dışındaki alanlar için uzman şirketler ile çalışarak, diğer işletmelere karşı önemli bir avantaj elde edebilirler. Sonuçta, Ankara'da faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı otel işletmeleri ile yüz yüze yapılan görüşmelere yer verilmiştir. Bu görüşmelerle otel işletmelerinin dış kaynak kullanımı kavramına bakış açıları, hangi faaliyetler için dış kaynak kullanımını tercih ettikleri, tercih etme veya etmeme sebepleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar kelimeler: Dış Kaynak Kullanımı, Konaklama İşletmeleri, Oteller.

¹ Accounting assistant, Golder Associates, gkartal@golder.com

² Yrd. Doç. Dr., Gazi Üniversitesi İİBF, İşletme, kgylmaz@gazi.edu.tr

³ Arş. Grv. Dr., Gazi Üniversitesi, İİBF, İşletme, aybegum.gungordu@gazi.edu.tr

OUTSOURCING IN ACCOMODATION BUSINESSES: AN APPLICATION ON FOUR AND FIVE STAR HOTELS IN ANKARA

ABSTRACT

The purpose of this dissertation is to provide information about effects, reasons and risks of outsourcing in the accomodation businesses. Additionally the work aims to describe how the outsourcing process is applied to business activities and how these processes are or should be managed. The provided information is supported by literature and discussions with accomodation businesses. By focusing on fundamental functionalities and working with specialized companies in fields that are outside of its specialization, businesses can obtain a significant advantage over other businesses. Consequently, we present face-to-face interviews with 4 and 5 star hotels in Ankara. By means of these interviews, the intention is to determine the view of hotel administrations on the outsourcing concept, the hotels' preferences over which services to outsource, and the reasons behind decision making processes for outsourcing.

Key words: Outsourcing, Accommodation Businesses, Hotels

1. Giriş

Günümüz koşullarının rekabeti yoğunlaştıran şartlarıyla birlikte, hizmet sektörünün her zaman en iyiyi, en son teknolojiyi ve en gelişmiş uygulamaları sunma ihtiyacı, işletmeleri yenilikçi yönetsel kararlar almaya zorlamaktadır. “Rekabet avantajı olarak görülen kalite, fiyat, maliyet, esneklik gibi faktörler, işletmelerin daha az maliyetle daha kaliteli ve yüksek fiyatlı ürün ve hizmet sunma çabası içine girmelerine neden olmaktadır” (Yirik, Erdinç ve Göçen, 2014). Hizmet işletmelerinin, mükemmeliyeti sağlayabilme ve koşulsuz müşteri memnuniyetini oluşturabilme adına birçok teknik ve yöntemi kullandıklarını görmek mümkündür. Hiç şüphesiz kullanılan bu yöntemler, işletmelere rekabet üstünlüğü sağladığında anlamlı olmaktadır. Dış kaynak kullanımı, içinde bulunduğumuz rekabet çağında, hemen her sektörde faaliyet gösteren birçok işletme tarafından tercih edilen modern bir yönetim tekniğidir (Çevirgen, 2009).

Dış kaynak kullanımı yoluyla sağlanan hizmetler, hem yönetsel hem de faaliyet olarak dış kaynağa yönlendirilmiş olabileceği gibi yönetsel olarak işletme bünyesinde takip edilip sadece faaliyet bazında dış kaynak sağlayıcısına aktarılabilir. Dış kaynak kullanımının temel tercih nedeni, işletmelere rekabet üstünlüğü sağlaması ve onların bu rekabetçi pozisyonlarını gelecekte sürdürmelerine olanak tanınmasıdır. Rekabet üstünlüğünde ilk aklı gelen maliyetlerin azaltılması olmakla birlikte, dış kaynak kullanımı, işletmelere sahip olduğu temel yeteneklere odaklanma, riskleri azaltma, hizmet kalitesini yükseltme, mal ve hizmet üretiminde farklılaşma yaratma, esnekliği artırma gibi çok çeşitli avantajlar da sunmaktadır (Çevirgen, 2009). Genel olarak bir işletmede verilebilecek her yönetsel karar gibi dış kaynak kullanımı kararı da dikkatli bir süreçten geçirilerek alındığında işletme için avantajlı olabilecek bir karardır.

Dış kaynak kullanımı konusunda olumsuz deneyimler yaşamış işletmeler, genelde bu kararı verme konusunda aceleci davranmış, süreci iyi yönetememiş ve tedarikçi seçiminde izlenmesi gereken yolları ciddi şekilde takip edememişlerdir. En başından detaylı şekilde çalışılarak alınan kararlar, işletmenin gerçekten yönetsel bir değişikliğe ihtiyacı olup olmadığını ortaya koyarak, hangi alanlarda ne gibi değişikliklere gidilebileceği ve bu değişikliklerin nasıl olumlu ve olumsuz yanları olabileceğini iyi analiz ederek alınan kararlardır.

2.Literatür Taraması

2.1.Dış Kaynak Kullanımının Kavramsal Boyutu

Günümüz koşullarında konaklama işletmeciliği, insan hayatında çok önemli bir yere sahiptir. Küreselleşen dünya ve küreselleşen ekonomik pazarlar ile

insanlar gerek özel gerekse iş hayatında evleri dışında daha fazla vakit geçirmek zorunda kalmaktadır. Bu koşullar altında konaklama işletmelerinin verdiği hizmetin kalitesi büyük önem kazanmakta, ayrıca fiyatlandırma konusundaki yaklaşımları da müşterilerin tercihlerinde büyük rol oynamaktadır. Ülkemizde, akademik çalışmalar içerisinde konaklama işletmelerinde dış kaynak kullanımı üzerine yapılmış birçok araştırma bulunmaktadır. Fakat bu araştırmaların çoğunluğu, sahil bölgelerindeki otelleri kapsamaktadır. Bu çalışma kapsamında şehir otellerinin dış kaynak kullanımına yaklaşımı konusunda tespitlerde bulunulmasına katkı sağlamaktadır.

Literatürde dış kaynaklardan yararlanmaya ilişkin çeşitli tanımlar bulunmaktadır. Bu tanımlar yukarıda da değinildiği üzere temel kavramlarda uzlaşsa dahi bazı değişik detaylar içermektedir. Lankford ve Parsa (1999), dış kaynak kullanımı için; “mal ve hizmetlerin harici bir organizasyondan temin edilmesi” şeklinde yalın bir açıklama ortaya koymuştur. Domberger’e (1998) göre dış kaynak kullanımı, dâhili olarak süregelen mal ve hizmet üretiminin harici bir tedarikçiye transfer edilmesi olarak değerlendirilir. Espino-Rodriguez ve Padron-Robaina’ya (2004) göre sıklıkla taşeronluk, haricileştirme, satın alma-imal etme kararı ya da hizmetlerin ayrıklaştırılmasıyla eş anlama gelir. Quelin ve Duhamel’e göre (2003) dış kaynak kullanımı, daha önceden dâhili olarak gerçekleştirilen işlemlerin uzun süreli bir sözleşme yapılarak harici bir tedarikçiye transfer edilmesi ve bu transfer sıklıkla personel ve fiziksel varlıkları da içermesi şeklinde tanımlanmıştır. McMarthy ve Anagnostou (2004), dış kaynak kullanımının sadece harici tedarikçilerden mal veya hizmet satın alınması olmadığını, aynı zamanda, işletmelerin fiziksel fonksiyonlarının sorumluluğunun da harici tedarikçilere transferi olduğunu altını çizmektedirler.

Sektörlerinde lider olmak ve rekabet avantajını sürdürmek isteyen işletmeler, kullanışlı her araçtan yararlanmak zorundadır. Temel yetenekleri ile ilgili olmayan işletme süreçlerinde, fonksiyonlar ve hizmetler açısından dış kaynaklardan yararlanmak çok önemlidir (Chen, 2009). İşletmeler, operasyon maliyetlerini düşürmek, temel yeteneklerine odaklanmak, yatırım için gerekli olan sermaye miktarını azaltmak, maliyetlerin ölçülebilirlik düzeyini artırmak, dış uzmanlıklara erişmek ve kaliteyi artırmak, sabit maliyetleri değişken maliyete dönüştürebilmek, iç bölümler üzerinde kontrolü yeniden sağlamak, amacıyla dış kaynak kullanımını tercih etmektedirler. (Quelin ve Duhamell, 2003; Barthélemy, ve Geyer, 2005; Kakabadse, ve Kakabadse, 2002; Quinn ve Hilmer, 1994). Dış kaynak kullanımı işletmelere, maliyetten tasarruf, azaltılmış sermaye harcamaları, sermayenin içe dönüşümü, sabit maliyetleri değişkene aktarma, kaliteyi iyileştirme, artan hız, daha fazla esneklik, en son

teknolojiye/altyapıya erişim, beceri ve yeteneklere erişim, personel sayısında artış, temel hizmetler üzerine odaklanma, sorun yaratan fonksiyonlardan kurtulma, politik baskıları ve denetlemeleri azaltma, yasal uyumluluk, daha iyi mali sorumluluk imkânları sunmaktadır (Kremic ve diğ., 2006; Antonucci, ve diğ.,1998; Gordon ve Walsh, 1997; Abdur Razzaque ve Chen Sheng, 1998; Roberts, 2001; Bustinza ve diğ., 2010; Belcourt, 2006; Macinati, 2008; Gewald ve Dibbern, 2009; Hsuan ve Mahnke, 2011; Arias-Aranda ve diğ., 2011). Bununla birlikte işletmeleri dış kaynak kullanımına yönelten temel nedenler bulunmaktadır. Bu nedenler, sermaye yetersizliği, yapılacak işlere ilişkin bilgi birikimi eksikliği, esneklik ve hızlı yanıt veya az miktarda üretim ihtiyacı, pazara ulaşma süresi ve hızı, varlıkların etkin kullanımı veya boş kapasitenin engellenmesi ve ölçek ekonomileri olarak değerlendirilebilir (Heikkilä ve Cordon, 2002).

Gilley ve Rasheed (2000), dış kaynak kullanma türlerini ikame etmeye dayalı ve uzak durmaya dayalı dış kaynak türleri olarak iki gruba ayırmıştır. Bu ayrım, söz konusu hizmetin daha önce dâhili olarak gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğine bağlı olarak, yani işletme için yeni bir konu olup olmadığının değerlendirilmesi yolu ile yapılır. İkame etmeye dayalı dış kaynak kullanımı adından da anlaşılabilirliği gibi daha önce dâhili olarak yapılan bir işin dışsal bir tedarikçiye devredilmesi anlamına gelirken, uzak durmaya dayalı dış kaynak kullanımı işletme için yeni bir konu olan hizmetin dış kaynaklar tarafından gerçekleştirilmesidir. Fill ve Visser (2000) ise dış kaynak kullanımını kapasite dâhilinde olan ve kapasite dâhilinde olmayan dış kaynak kullanımı olarak farklı iki gruba ayırmıştır. Kapasite dâhilinde olan dış kaynak kullanımında, daha önceden işletmenin kendi bünyesinde gerçekleşen işlemlerin bir nedenden ötürü geçici olarak dış kaynak kullanım yoluyla gerçekleştirilmesidir. Kapasite dâhilinde olmayan dış kaynak kullanımında ise, işletme bünyesinde barındırılmayacak işlemler için dış kaynak kullanımını kapsamaktadır. Espino-Rodrigues ve Padron-Robania (2004), dış kaynak kullanımını farklı sınıflandırma kriterlerine göre farklı gruplara ayırarak daha kapsamlı bir sınıflandırma yapmışlardır.

Tablo:1 Dış kaynak kullanım türleri (Espino-Rodrigues ve Padron-Robania, 2004)

<i>Sınıflandırma Kriteri</i>	<i>Dış Kaynak Kullanım Türü</i>
Karar analizinin aşamasına bağlı sınıflandırma	Stratejik dış kaynak kullanımı; taktiksel ya da geleneksel dış kaynak kullanımı
Aralığa bağlı sınıflandırma	Toplam dış kaynak kullanımı; seçmeli veya kısmi dış kaynak kullanımı
Entegrasyon derecesine bağlı sınıflandırma	Dış kaynak kullanımı, yarı dış kaynak kullanımı
İlişki özelliğine bağlı sınıflandırma	Grup veya içsel dış kaynak kullanımı, grup dışı veya dışsal dış kaynak kullanımı
İdari kontrole bağlı dış kaynak kullanımı	Performans dış kaynaklanması; kaynakların dış kaynaklanması
Mülkiyet ilişkisine bağlı dış kaynak kullanımı	Özel dış kaynak kullanımı, kamusal dış kaynak kullanımı

Dış kaynak kullanımı sınıflandırma yapılırken birçok farklı değişken kullanılabilir. Espino-Rodrigues ve Padron-Robania (2004) yukarıda gösterilen tablodaki sınıflandırmaya yaparken birçok farklı sınıflandırma kriteri kullanmıştır. Çalışmasında bu kriterlerden karar analizinin aşamasına bağlı sınıflandırma üzerinde durmuş ve işletme stratejisi etkisi üzerinde çalışmıştır. Bu kriterin gerekliliklerini barındırabilen iki tür dış kaynak kullanımı vardır: Stratejik ve taktiksel. Taktiksel dış kaynak kullanımı kararının analizi, genellikle maliyetle ilgili olduğu için ve diğer avantaj ve risklerin üzerinde durmadığı için nispeten daha kolaydır. Fakat, stratejik olarak dış kaynak kullanımı kararının analizi yöneticileri de içerecek şekilde daha fazla detay isteyen çalışma gerektirmektedir.

3.YÖNTEM

Bu araştırmanın amacı, dış kaynak kullanımı kavramının tanımlanması ve konaklama işletmeleri özelinde dış kaynak kullanımının detaylandırılmasıdır. Çalışma kapsamında, Ankara ilindeki 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde, yüz yüze görüşme şeklinde yapılan mülakat çalışmaları ile dış kaynak kullanımının yaygınlığının belirlenmesi, konaklama işletmeleri içerisindeki mevcut durumun ve dış kaynak kullanımı seviyesinin tespit edilmesi, yöneticilerin dış kaynak kullanımı hakkındaki düşünce ve bakış açılarının ortaya konulması, dış kaynak kullanımının tercih edilme ve edilmeme sebeplerinin araştırılması, dış kaynak

kullanımı sonucunda ne tür faydaların elde edildiğinin ve ne tür problemlerle karşılaşıldığının belirlenmesi amaçlanmıştır.

Konaklama işletmelerinin sunduğu hizmetler oldukça çeşitlidir. Bu çeşitlilik içinde gerçekleştirilen faaliyetlerin bir kısmı işletmenin ana faaliyet konusuna girerken bir kısmı ise ana faaliyet konusunun dışında kalan yani işletmenin temel yeteneklerinin dışında kalan hizmetlerdir. Her sektörde olabileceği gibi konaklama sektöründe de işletmelerin öncelik verdiği konular değişiklik göstermektedir. Bu öncelik kavramı dış kaynak kullanım kararlarını da etkilemektedir. Konaklama işletmelerinde, müşteri ile yakın temas halinde olunan hizmetlerin sunulması sırasında dış kaynak kullanım kararı verilmesi pek yaygın bir uygulama değildir. Ancak işletmenin türü, büyüklüğü, konumu gibi özellikleri bu kararı etkileyebilmektedir.

Araştırmanın *çalışma evrenini*, yıl boyunca çok çeşitli lokasyonlardan gelen misafirler tarafından ziyaret edilen Ankara'da faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı oteller oluşturmaktadır. Ankara, başkent olmanın yanı sıra, önemli üniversiteleri ve hastaneleri de barındıran bir şehirdir. Dolayısıyla sadece gezi amacıyla ziyaret edilmesinin dışında birçok farklı sebeplerle (özellikle eğitim ve sağlık) gelen misafirlere ev sahipliği yapmaktadır. Ankara Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü kaynaklarından alınan bilgilere göre, 2014 Aralık ayı sonu itibarıyla Ankara'da 16 adet 5 yıldızlı otel ve 43 adet 4 yıldızlı otel olduğu tespit edilmiştir. Ankara şehir merkezinde bulunan 10 tane 4 yıldızlı ve 10 tane beş yıldızlı otel hiçbir eleme kriteri uygulanmadan rastgele seçilmiştir. Araştırmanın kapsamı belirlenirken, sağladıkları hizmet çeşidinin daha alt sınıflardaki otellere nazaran fazla olması sebebiyle 4 ve 5 yıldızlı otellerin tercih edilmesine karar verilmiştir. Çalışmada seçilen 20 işletme, örnek olay çalışmalarının yapılması için uygun olan sayının 4-12 örnek olay olmasından ötürü yeterli bulunmuştur (Yin, 1994). Araştırma yöntemi olarak nitel bir araştırma yöntemi olan mülakat tekniği kullanılmıştır. Ankara ilinde bulunan 4 ve 5 yıldızlı otellerin ön büro şef ve müdürleri ile iletişime geçilmiş, araştırma konusu ile ilgili detaylı bilgi verebilmek ve yanlış anlaşılmanın önüne geçilmesi amacıyla, yüz yüze görüşme yöntemi uygulanmıştır. Yüz yüze görüşme yönteminde katılımcıların tepkileri rahatlıkla gözlemlenebilmekte, gerekli olduğu takdirde anlaşılmayan sorular detaylı olarak anlatılmakta ve katılımcılardan alınan bilgiler teyit edilmektedir. Bunun yanında katılımcıların mimikleri ve beden dili ile verdiği tepkiler de gözlemlenerek fikir elde edilmektedir. Veri toplama amacıyla görüşme formları hazırlanmıştır. Görüşmeler, seçilen otellere gidilerek gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler sırasında katılımcıların rahatsız olacaklarını bildirmeleri üzerine ses kayıt cihazı kullanılmamış; görüşme formlarının üzerine notlar alınmıştır. İşletmelerden alınan bilgiler, betimsel analiz yöntemine göre yorumlanmıştır. Betimsel analiz

yönteminde, görüşülen ya da gözlenen bireylerin görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtmak amacıyla doğrudan alıntılara sık sık yer verilir. Bu tür analizde amaç, elde edilen bulguları düzenlenmiş ve yorumlanmış bir biçimde okuyucuya sunmaktır (Yıldırım ve Şimşek, 2013).

4.BULGULAR

Çalışmada yer alan ve Ankara’da bulunan, konaklama sektöründeki işletmelere ait genel bilgiler aşağıda görüldüğü üzeredir.

Tablo:2 İşletmelerin Genel Özellikleri

<i>Kodu</i>	<i>Sektördeki yılı</i>	<i>Yıldız sayısı</i>	<i>Oda sayısı</i>	<i>İşletme türü</i>	<i>Konum</i>	<i>Öne çıkan özelliği</i>
İ-1	8	4	78	Bağımsız, yerel	Çankaya	Özellikle iş seyahatleri için Ankara'ya kısa süreliğine gelen misafirleri vardır.
İ-2	10+	4	53	Oteller zinciri üyesi, yerel	Kızılay	Toplu taşıma güzergâhlarına çok yakındır.
İ-3	20	4	56	Bağımsız, yerel	Tunalı Hilmi Cad.	Restoran, kafe gibi eğlence mekânlarına yakındır.
İ-4	10+	4	61	Oteller zinciri üyesi, yerel	Kavaklıdere	Kamu kurumlarına ve elçiliklere yakın bir mesafededir. Özellikle bürokratik gerçekleştirmek amacıyla Ankara'ya seyahat eden misafirlerin tercihidir.
İ-5	10+	4	65	Oteller zinciri üyesi, yerel	Tunus Cad.	Hem eğlence hem de iş amacıyla Ankara'ya gelen misafirlerin tercih ettikleri bir işletmedir.
İ-6	2 yıla yakın	4	51	Bağımsız, yerel	Kızılay	Toplu taşıma güzergâhlarına çok yakındır.
İ-7	10+	4	56	Bağımsız, yerel	Kızılay	Politik ziyaretler amacıyla Ankara'ya gelenler tarafından sıklıkla tercih edilmektedir.
İ-8	10+	4	40	Bağımsız, yerel	Kavaklıdere	Eğlence mekanlarına ve sanat merkezlerine yakın mesafededir. Turneler için Ankara'ya gelen sanatçılara, politik ziyaretler için bakanlık ziyaretçilerine ev sahipliği yapmaktadır
İ-9	10+	4	59	Bağımsız, yerel	Tunalı Hilmi Caddesi'ne yakın	Eğlence ve iş merkezlerine yakınlığı ve sakin konumu ile tercih sebebi olmaktadır
İ-10	2	4	48	Bağımsız, yerel	Tunalı Hilmi Caddesi'ne yakın	Eğlence ve iş merkezlerine yakın olmasının yanında restoranı ve tanınmış aşçıları nedeniyle tercih sebebi olmaktadır.

İ-11	65	5	123	Bağımsız, yerel	Ankara Adliyesi'ne yakın	Duruşma sebebiyle şehir dışından gelen kişilerin tercih sebebi olmaktadır.
İ-12	43	5	200	Oteller zinciri üyesi, yerel	Ankara Adliyesi'ne yakın	Duruşmalar için şehir dışından gelenler ile şehir merkezini ziyarete amacıyla Ankara'da bulunan kişilere hizmet vermektedir
İ-13	5	5	172	Uluslararası oteller zinciri üyesi, yabancı sermayeli	Tandoğan	Toplu taşıma imkânlarına ve üniversitelere çok yakındır
İ-14	1	5	209	Oteller zinciri üyesi, yerel	Dikimevi 'ne yakın	Konumu itibarı ile birçok hastaneye yakındır ve özellikle sağlık sorunları sebebiyle Ankara'ya gelen gelir seviyesi yüksek misafirlere hizmet vermektedir.
İ-15	8	4	72	Oteller zinciri üyesi, yerel	Tunalı Hilmi Cad.	Eğlence ve iş merkezlerine yakınlığı sebebiyle gelir seviyesi yüksek misafirlere tarafından tercih edilmektedir
İ-16	27	5	310	Uluslararası oteller zinciri üyesi, yerel	Kavaklıdere	Gelir seviyesi oldukça yüksek misafirleri yüksek standartlarda ağırlamaktadır ve oldukça büyük organizasyonlara ev sahipliği yapmaktadır.
İ-17	20	5	311	Uluslararası oteller zinciri üyesi, yerel	Kavaklıdere	Gelir seviyesi yüksek misafirleri yüksek standartlarda ağırlamaktadır ve büyük organizasyonlara ev sahipliği yapmaktadır.
İ-18	9	5	93	Uluslararası oteller zinciri üyesi, yerel	Kavaklıdere	Lüks oteller kapsamındadır ve oldukça yüksek gelir seviyesine hitap eder. Yabancı müşteri talebi fazladır
İ-19	5	5	138	Uluslararası oteller	Söğütözü	Özellikle iş seyahati ve bölgedeki kongre

				zinciri üyesi, yerel		merkezinde düzenlenen organizasyona katılmak niyeti ile Ankara'ya gelen misafirlere ev sahipliği yapmaktadır.
İ-20	11	5	96	Oteller zinciri üyesi, yerel	Balgat	Özellikle düzenledikleri organizasyon ve toplantılar sebebiyle tercih edilmektedir

Dış Kaynak Kullanımına Yönelik Mevcut Durum

İşletmelerin, öncelikle mevcut durumlarında dış kaynak kullanımını belirleyebilmek amacıyla “İşletmenizde dış kaynak kullanımını tercih ediyor musunuz?” sorusu kendilerine yöneltilmiş ve sadece dört işletmeden (İ3, İ11, İ14, İ20) hayır cevabı alınmıştır. Bu sorunun ardından oteller, dış kaynak kullanan ve kullanmayan işletmeler olarak iki gruba ayrılmış ve gruplara farklı sorular yöneltilmiştir.

Dış Kaynak Kullanan İşletmelerin İncelenmesi

Bu bölümde sadece “Dış kaynak kullanıyor musunuz?” sorusuna evet yanıtı veren işletmelerin analizine yer verilmiştir. “Dış Kaynak kullanıyor musunuz?” sorusuna “evet” cevabını veren katılımcılara, kullanım nedenleri ve etkileri ile ilgili sorular yöneltilmiştir.

İşletmenizin hangi bölümlerinde dış kaynak kullandığınızı belirtebilir misiniz?

Soruyla, işletmelerin hangi birimlerinde dış kaynak kullandıklarını, dış kaynak kullanımında yoğunlaşılan bir birim olup olmadığı belirlemek amaçlanmıştır. Verilen cevaplar incelendiğinde özellikle çamaşırhane birimine yönelik yoğun bir dış kaynak kullanımı olduğu görülmüştür. 16 numaralı işletme dışındaki işletmelerin tümü, çamaşırhane hizmetinin alınmasında dış kaynaklardan yararlanmaktadır. Çamaşırhanenin yanında dış kaynak kullanımının yoğun olarak görüldüğü diğer alan ise, güvenlik hizmetleridir (İşletme 8, 10, 13, 15, 17, 18, 19). Kendi bünyesinde muhasebe ve finans birimi olmakla birlikte finansal denetim için dış kaynaklardan yararlanan (İ17) sadece bir işletme bulunmaktadır. İşletmelerin dış kaynak kullanımında dikkat çeken noktalardan biri de bazı hizmetlerde sürekli olarak değil, yoğunluk durumuna göre, dönemsel olarak dış kaynak kullanımına gitmeleridir. Bilgi işlem (İ7), kat hizmetleri (İ8, İ17, İ18), eğlence (İ5), teknik hizmetler (İ12, İ18), banket (İ16,

İ17, İ18, İ19) çalışma kapsamında incelenen işletmelerin dönemsel olarak dış kaynak kullanımını tercih ettikleri alanlardır.

Dış kaynak kullanım nedenlerinizi derecelendirebilir misiniz? Maliyetleri düşürmek, sabit maliyetleri değişken maliyetlere çevirmek, temel yeteneklere odaklanmak ve pazara ulaşma hızını artırmak, idaresi zor olan işlemlerle başa çıkabilmek ve riski paylaşmak gibi seçeneklerden hangileri sizin için önceliklidir?

Soruya cevap veren işletmelerin cevaplarında heterojenliğin olduğu görülmüştür. Öncelikli nedenler ve önemli olan unsurlar işletmeden işletmeye göre farklılaşmaktadır. Aşağıda yer alan tabloda işletmelerin dış kaynak kullanmalarında öncelikli, temel nedenlerle birlikte dış kaynak kullanımında öncül neden olmasa da önemli olduğunu belirttikleri nedenler yer almaktadır.

Tablo:3 Dış kaynak kullanımında öncelikli nedenler ve önemli unsurlar

	Maliyetleri düşürmek	Maliyetleri dönüştürmek	Odaklanmak	Pazara Ulaşım Hızı	Zor işlemlerle Başa Çıkma	Riski Paylaşmak
İ-1	-	-	Önemli	-	Öncelikli	-
İ-2	-	-	-	-	Öncelikli	-
İ-4	Öncelikli	Öncelikli	-	-	Önemli	-
İ-5	-	Öncelikli	-	-	Öncelikli	-
İ-6	Öncelikli	-	Önemli	Önemli	Önemli	-
İ-7	-	Öncelikli	-	-	Öncelikli	-
İ-8	Önemli	-	-	-	Öncelikli	-
İ-9	Önemli	-	Önemli	-	Öncelikli	-
İ-10	Önemli	-	Öncelikli	-	-	-
İ-12	Öncelikli	-	-	Önemli	Önemli	-
İ-13	Öncelikli	-	Öncelikli	-	Önemli	Önemli
İ-15	Öncelikli	-	-	-	Öncelikli	-
İ-16	-	-	-	Öncelikli	-	-
İ-17	Öncelikli	-	Önemli	-	Önemli	Önemli
İ-18	Öncelikli	Öncelikli	-	-	-	-
İ-19	Öncelikli	Önemli	Önemli	Önemli	Önemli	Önemli

Tablo incelendiğinde, işletmeler açısından gerek öncül gerekse önemli neden olarak belirtilen nedenlerin maliyetleri düşürmek ve idaresi zor olan işlemlerle başa çıkabilmek başlıklarında yoğunlaştığı görülmektedir. Bu iki unsuru daha çok önemseyen işletmelerin faaliyette buldukları yıl sayısı ve yıldız durumu açısından bir yoğunlaşma söz konusu değildir. İşletmeler yıl ve yıldız

durumundan bağımsız olarak bu unsurları önemsemektedir. Özellikle riski paylaşmanın, dış kaynak kullanımını tercihini etkileme açısından çalışma kapsamındaki işletmelerden sadece üç tanesi tarafından neden olarak belirtilmesi ve hiçbir işletmenin öncül nedeni olmaması dikkat çekicidir.

Dış kaynak kullanımını tercih ettiğiniz bölümün müşteri şikâyetlerine, müşteri sayınıza veya müşteri memnuniyetinize bir etkisi oluyor mu?

İşletmelerin çoğu dış kaynak kullanımının müşteri açısından bir olumlu ya da olumsuz etkisinin olmadığını belirtmektedirler. Zaman zaman dış kaynak kullanılan alanlarla ilgili şikâyetler alınsa da bunların olağan olduğunu ve dönemsel olarak dış kaynak kullanılmayan bölümlere yönelik de şikâyetlerin olduğunu ve bu şikâyetlerin dış kaynak kullanımına doğrudan ilişkilendirilemeyeceğini ifade etmektedirler. Bununla birlikte eğlence alanında dış kaynak kullanımını tercih eden işletme (i5), müşterilerinden son derece olumlu dönüşler aldığını, diğer bir işletme de (i9) verilen hizmete dair temizlik ve düzen açısından müşterilerin son derece memnun olduğunu ve dış kaynak kullanımının müşteri açısından olumlu yansımaları olduğunu belirtmiştir.

Dış kaynak kullanımınızın işletmenizin çalışanları üzerinde olumsuz bir etkisi oluyor mu?

İşletme açısından dış kaynak kullanım nedeni ve müşterilerin dış kaynak kullanımından etkilenme durumlarını inceleyen soruların ardından, işletme açısından son derece önemli bir iç kaynak olan ve rekabet üstünlüğü sağlamada önemli bir silah olarak kullanılacak çalışanların, dış kaynak kullanımından etkilenme durumları irdelenmiştir. Olası bir olumsuzluk, hizmet sektörü açısından son derece önemli olan personelin motivasyon kaybına neden olabilecektir. İşletmelerin bir kısmı dış kaynak kullanımının çalışanlar üzerinde olumsuz bir etkisi olmadığını, bir kısmı da herhangi bir etkisi olmadığını belirtmişlerdir. Bir işletme (İ16) aynı organizasyonda birbiriyle çalışmaya çok alışkın olmayan kişiler bir araya geldiğinde bir adaptasyon problemi, görevi paylaşmakta sıkıntı yaşama durumu söz konusu olabildiğini belirtmiş, bir diğer işletmede (İ17) sorunlar yaşanabildiğini ancak hiçbir zaman önemli boyutlara ulaşmadığını ifade etmiştir. Bununla birlikte iş yükünün daha az olması sebebiyle çalışanlardan son derece olumlu dönüşler alan ve durumdan memnun olan bir işletme (İ9) bulunmaktadır.

İşletmenizin bölümlerinden, dış kaynak kullanımını kesinlikle tercih etmeyeceğiniz bir bölüm var mı?

Dış kaynak kullanımı konusunda işletmelerin kesinlikle tercih etmeyecekleri bölümlerin dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo:4 Dış kaynak kullanımında kesinlikle tercih edilmeyecek bölümler

	Ön Büro	Muhasebe Finans	Bilgi İşlem	Yiyecek İçecek	İnsan Kaynakları	Satış Pazarlama	Güvenlik
İ-1	X	X	X				
İ-2	X	X	X	X	X		
İ-4	X						
İ-5	X						
İ-6	X			X			
İ-7	X					X	
İ-8	X	X					
İ-9	X					X	
İ-10	X						
İ-12	X	X					
İ-13	X	X		X			
İ-15	X			X			
İ-16	X		X		X		X
İ-17	X						
İ-18	X				X		
İ-19	X	X				X	

Müşteriyle temas düzeyinin yoğun olduğu ön büro bölümünün, işletmelerin en hassas oldukları bölüm olduğu belirlenmiştir. Çalışma kapsamında incelenen tüm işletmeler yapılacak küçük bir yanlışın müşteriye kaybetmeye kadar varacak olumsuzluklara neden olabileceğinden ötürü, ön büroda dış kaynak kullanımını tercih etmemektedir. Aynı zamanda işletmenin içsel mahremiyeti olarak adlandırdıkları ve başka işletmelerin çok fazla bilgi sahibi olmasını istemedikleri muhasebe-finans, bilgi işlem bölümlerinde de dış kaynak kullanmaya olumlu bakmamaktadırlar. Riskli bir alan olarak gördükleri yiyecek içecek bölümü de yine bazı işletmelerin dış kaynak kullanmak istemedikleri bölümlerden biridir.

Dış kaynak kullanmayan işletmelere yöneltilen sorular

Araştırma kapsamında incelenen işletmelerden sadece dört tanesi, hiçbir bölümünde dış kaynak kullanımını tercih etmemektir. Bu işletmelerden de dış kaynak kullanmama kararlarını etkileyen nedenleri belirtmeleri ve gelecekte kararlarını değiştirip değiştirmeyecekleri hakkında bilgi vermeleri istenmiştir.

Dış kaynak kullanmama nedenlerinizi derecelendirebilir misiniz? Maliyetlerin, beceri ve yeteneklerin kaybedilmesi, kontrolün azalması, gücün tedarikçiye kayması, tedarikçi problemleri, tedarikçinin rakibe

dönüşmesi, müşteri veya itibar kaybı seçeneklerden hangileri sizin için önceliklidir?

Dış kaynak kullanımı tercih etmeyen ilk işletme (İ3), yirmi yıldır sektörde faaliyet gösterdiğini ve kurum kültürü olarak tercih etmediklerini ifade etmiştir. Maliyetler ya da tedarikçi problemleri gibi özel sebeplerinin olmadığını sadece mevcut sistemi değiştirmeyi düşünmediklerini, risk almak istemediklerini ve çalışan sisteme müdahale etmeyi gerekli görmediklerini belirtmiştir.

İkinci işletme (İ11) işletme bünyesinde gerçekleşen tüm faaliyetler üzerinde mutlak kontrolün olmasının çok önemli olduğunu, 65 yıldır faaliyette bulduklarını ve geleneksel yöntemlerle mevcut başarıyı yakaladıklarını, geçen süre içerisinde tüm hizmetleri eksiksiz yerine getirmeyi öğrendiklerini ifade ederek dış kaynak kullanarak riske girmek istemediklerini ifade etmiştir. İşletme yöneticisi, dış kaynak kullanmaları durumunda, hizmet aldıkları işletmenin yapıları kendileri kadar önemsemeyeceğine inandıklarını, aynı zamanda çalışanlarının uzun yıllardır kendileri ile çalıştıklarını, otelin her bölümünü çok iyi bildiklerini ve yeni gelenleri de bu şekilde yetiştirdiklerini belirterek dış kaynak kullanımının bu ortamı bozabileceği endişesi duyduklarını ifade etmiştir.

Üçüncü işletme (İ14), tedarikçi problemleri ya da tedarikçinin rakibe dönüşmesini önemsememektedir. Dış kaynak kullanımından ötürü yaşanacak müşteri ya da itibar kaybı ve kontrolü kaybetmemek dış kaynak kullanmamanın ana nedeni olarak ifade edilmektedir. Maliyetlerin bu konudaki kararlarında etkisi olmadığından, dış kaynak kullanımına yönelik maliyet araştırması işletme bünyesinde yapılmamıştır.

Dış kaynak kullanmayan son işletme (İ20), bu kararının en önemli nedenini müşteri ya da itibar kaybı riski olarak tanımlamaktadır. Müşteriye sunulan tüm hizmetleri kendi çalışanlarıyla sunduklarını, her aşamada müşteriyle iletişimin önemli olduğunu ve bu noktada dış kaynak kullanımının sorumluluktan kaçış olduğunu belirtmektedirler. Maliyetlerden dolayı dış kaynak kullanımı tercihi, işletme açısından geri planda yer almaktadır. Bununla birlikte itibar ve müşteri kaybı ihtimali kadar olmasa da beceri ve yeteneklere zarar verdiği düşüncesi de dış kaynak kullanmamanın bir diğer nedeni olarak belirtilmektedir.

Gelecekte dış kaynak kullanmayı tercih eder misiniz?

Dış kaynak kullanmayan işletmelerin tamamı gelecekte de bu kararlarını devam ettirme niyetindedirler.

Sonuç ve Değerlendirme

İşletmeler temel yeteneklere odaklanmak, eksik yönlerini geliştirmek, yenilenen pazarlardan geri kalmamak, artan talepleri karşılamak, maliyetlerini azaltmak gibi birçok sebeple dış kaynak kullanımını tercih etmektedirler. Konaklama işletmeleri de turizm sektörünün önemli aktörlerinden birisidir. Sunulan hizmetlerin çeşitliliği arttıkça dış kaynak kullanımı işletmeler tarafından daha çok tercih edilir hale gelmektedir. Türkiye özellikle coğrafi konumunun kendisine sağladığı avantajla insan trafiğinin çok yoğun yaşandığı bir ülkedir. Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan kilit noktalardan biri olması, turizm, sağlık, spor, sanat, iş ve akademik alanlarda kongre, konferans, toplantı, gibi birçok kitlesel katılımlı faaliyetlerin düzenlenmesine olanak sağlamaktadır. Tarihi dokusu ile özellikle turistik açıdan çok fazla antik kente ev sahipliği yapması, gerek yabancı gerekse yerli turizm için birçok olanak yaratmaktadır. Ankara, Türkiye'nin başkenti olmasıyla, özellikle siyaset ve iş dünyası açısından önemli lokasyonlardan birisidir. Son dönemde özellikle sağlık turizmi kapsamında yurt dışından gelen turistler açısından da cazip hale gelmiştir. Farklı amaçlarla Ankara'ya gelen kişilerin konaklama hizmetini alırken beklentileri de farklılaşmakta ve bu farklılaşma doğrultusunda otellerin de verdikleri hizmetler çeşitlenmektedir. Ankara, her geçen gün yaz turizmi açısından önemli sayıda konaklama işletmesini barındıran şehirler düzeyine ulaşmaya yaklaşmaktadır. Bu durum konaklama işletmelerinin aldıkları kararların önemini de artırmaktadır. Özellikle çalışmamız kapsamında ele alınan dış kaynak kullanımı konaklama işletmeleri açısından verilen etkileri itibarıyla stratejik bir karardır. Ankara'da bulunan dört ve beş yıldızlı otellerin dış kaynak kullanımı üzerine gerçekleştirilen bu çalışmada, konaklama işletmelerinin hangi bölümlerde ve ne tür sebeplerden dış kaynak kullandıkları veya neden kullanmadıkları yönündeki sorulara cevap aranmıştır.

Yapılan araştırma ve uygulama sonucunda, yirmi otelin on altı tanesinin dış kaynak kullandığı tespit edilmiştir. Ankara'daki 4 ve 5 yıldızlı otellerdeki dış kaynak kullanımının fazlaca çeşitlilik göstermediği, genellikle benzer alanlarda dış kaynak kullanımına gidildiği görülmüştür. Çamaşırhane, güvenlik hizmetleri, finansal denetim, bilgi işlem, kat hizmetleri, eğlence, teknik hizmetler, banket çalışma kapsamında incelenen işletmelerin dış kaynak kullanımını tercih ettikleri alanlardır. Dış kaynak kullanan işletmelerin, kullanma nedenleri arasında öncelikli olarak maliyet ve zor işlerle uğraşmak istememeleri karşımıza çıkmaktadır. Dış kaynak kullanımının işletme çalışanları ve müşteriler üzerindeki etkisinin irdelendiği diğer soruda, işletmelerin bir kısmı, çalışanlar üzerinde olumlu ya da olumsuz etkisinin olmadığını, bir kısmı çok küçük ve önemsiz sorunların yaşandığını ve bir kısmı da olumlu anlamda etkisi olduğunu belirtmiştir. Kümülatif olarak bakıldığında incelenen işletmelerin dış kaynak kullanımı ile çalışan, müşteri ilişkisinde olumsuz bir algıya sahip olmadıkları görülmektedir. Dış kaynak kullanımını

tercih eden işletmelerin kesinlikle bu opsiyonu uygulamayacakları alanların sorulduğu soru kapsamında alınan cevaplar incelendiğinde, tüm işletmelerin ön büro hizmeti için dış kaynak kullanmayacakları belirlenmiştir. Diğer alanlar işletmeden işletmeye göre farklılaşmaktadır. Ön bürodan sonra tercih edilmeyecek alan işletmelerin gizlilik açısından önemsedikleri muhasebe-finans birimidir. Dış kaynak kullanımı tercih etmeyen işletmelere, bu durum sorulduğunda risk almak istememek, özellikle müşteri ve itibar kaybı yaşamamak nedenlerinden dolayı tercih etmediklerini belirtmişlerdir. Aynı zamanda dış kaynak kullanmayan işletmeler gelecekte de bu kararlarından vazgeçmeyeceklerini ifade etmişlerdir.

Yapılan araştırma sonucunda Ankara'daki 4 ve 5 yıldızlı oteller arasında dış kaynak kullanımının hala ilerleme aşamasında olduğu ve bazı işletmelerin bu konuda katılmış kurallarını henüz aşamadığı görülmüştür. Zamanla artan tedarikçi sayısı ve gelişen yeni sektörler bu konuda işletmelerin daha kolay karar alabilmesine yardımcı olacaktır. Bunun yanında gün geçtikçe sayısı artan organizasyon firmaları özellikle oteller ile birlikte çalışmayı hedeflemekte ve bu konuda adım atmaktadırlar. Bu bağlamda yeni sektörlerde yer almak ve sektörde ortaya çıkan yeni talepleri takip etmek konaklama işletmelerinin faydasına olacaktır.

KAYNAKÇA

ABDUR RAZZAQUE, M., CHEN SHENG, C. (1998). "Outsourcing of logistics functions: a literature survey", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 28(2), 89-107.

ANTONUCCI, Y. L., LORDI, F. C., TUCKER III, J. J. (1998). "The pros and cons of IT outsourcing", *Journal of Accountancy*, 185(6), 26.

ARIAS-ARANDA, D., BUSTINZA, O. F., BARRALES-MOLINA, V. (2011). "Operations flexibility and outsourcing benefits: an empirical study in service firms", *The Service Industries Journal*, 31(11), 1849-1870.

BARTHÉLEMY, J., GEYER, D. (2005). "An empirical investigation of IT outsourcing versus quasi-outsourcing in France and Germany", *Information & Management*, 42(4), 533-542.

BELCOURT, M. (2006). "Outsourcing—The benefits and the risks", *Human resource management review*, 16(2), 269-279.

BUSTINZA, O. F., ARIAS-ARANDA, D., GUTIERREZ-GUTIERREZ, L. (2010). "Outsourcing, competitive capabilities and performance: an empirical study in service firms", *International Journal of Production Economics*, 126(2), 276-288.

ÇEVİRGEN, A. (2009). "Konaklama İşletmelerinde Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing) Uygulamaları Üzerine Bir Değerlendirme", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 9 (4), 1341-1355.

DOMBERGER, S. (1998). *The Contracting Organization: A Strategic Guide to Outsourcing: A Strategic Guide to Outsourcing*. OUP Oxford.

ESPINO-RODRIGUEZ, T. F., PADRON-ROBANIA, V. (2004). "Outsourcing and its impact on operational objectives and performance: a study of hotels in the Canary Islands", *International Journal of Hospitality Management*, 23(33), 287-306.

FILL, C., VISSER, E. (2000). "The outsourcing dilemma: a composite approach to the make or buy decision", *Management decision*, 38(1), 43-50.

GEWALD, H., DIBBERN, J. (2009). "Risks and benefits of business process outsourcing: A study of transaction services in the German banking industry", *Information & Management*, 46(4), 249-257.

GILLEY, K. M., RASHEED, A. (2000). "Making more by doing less: an analysis of outsourcing and its effects on firm performance", *Journal of management*, 26(4), 763-790.

GORDON, M. L., WALSH, T. P. (1997). "Outsourcing technology in government: owned, controlled, or regulated institutions", *Journal of Government Information*, 24(4), 267-283.

HEIKKILA, J., CORDON, C. (2002). "Outsourcing: A Core or Non-core Strategic Management Decision?", *Strategic Change*, 11, 183-193.

- HSUAN, J., MAHNKE, V. (2011). "Outsourcing R&D: a review, model, and research agenda", *R&d Management*, 41(1), 1-7.
- KAKABADSE, A., KAKABADSE, N. (2002). "Trends in outsourcing:: Contrasting USA and Europe", *European management journal*, 20(2), 189-198.
- KREMIC, T., TUKEL, O.I., ROM W. (2006). "Outsourcing Decision Support: A Survey of Benefits, Risks, and Decision Factors", *Supply Chain Management: An International Journal*, 11(6), 467-482.
- LANKFORD, W. M., PARSA, F. (1999). "Outsourcing: a primer", *Management Decision*, 37(4), 310-316.
- McCARTHY, I., ANAGNOSTOU, A. (2004). "The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing", *International journal of production economics*, 88(1), 61-71.
- MACINATI, M. S. (2008). "Outsourcing in the Italian National Health Service: findings from a national survey", *The International journal of health planning and management*, 23(1), 21-36.
- QUELIN, B., DUHAMELL, F. (2003). "Bringing Together Strategic Outsourcing and Corporate Strategy: Outsourcing Motives and Risks", *European Management Journal*, 21(5), 654.
- QUINN, J. B., HILMER, F. G. (1994). "Strategic outsourcing", *Sloan management review*, 35(4), 43.
- ROBERTS, V. (2001). "Managing strategic outsourcing in the healthcare industry", *Journal of Healthcare Management*, 46(4), 239.
- YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (9. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık, 256.
- YIN, R. K. (2002). *Case Study Research-Design and Method* (2. ed.). California, Amerika Birleşik Devletleri: Sage Publication.
- YİRİK, Ş. , ERDİNÇ, S. B., GÖÇEN, S. (2014). "Yöneticilerin Gözünden Konaklama İşletmelerinde Dış Kaynak Kullanımı Boyutları ve İşletmeye Olan Finansal Etkileri", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19 (2), 197-209.

DÜNYADA TARIM SİGORTALARI UYGULAMALARI VE TARSİM

Gökhan SÜMER¹

Yunus POLAT²

ÖZ

Tarım, ülkelerin beslenme, istihdam ve kalkınması için önemli ve stratejik bir sektördür. Aynı zamanda tabiat şartlarına bağlı üretim söz konusu olduğu için hassas bir sektördür. Dünya nüfusunun beslenmesi ancak düzenli bir tarımsal üretimle sağlanabilmektedir. Özellikle son yıllarda yaşanan krizler ve küresel ısınma nedeniyle dünya açlık tehlikesi ile karşı karşıyadır. Giderek azalan su kaynakları tarımsal üretimi önemli boyutlarda etkilemektedir. Bütün bunlardan dolayı artan dünya nüfusunun yeterli ve düzenli beslenebilmesi, tarımsal risklerin minimize edilerek, tarım sektörünün geliştirilmesine bağlıdır. Türkiye’de tarım sigortacılığının gelişimine baktığımızda, Türkiye’de uzun yıllar ülkedeki önemine rağmen tarıma ve tarım sigortasına gerekli önem verilmemiştir.

1980’li yılların sonlarına kadar Türkiye’de tarım sigortası özel şirketlerce kısıtlı düzeylerde gerçekleştirilebilmiştir. 1995 yılında Tarım Sigortaları Vakfı kurulmuştur. Bu vakıf, Tarım Sigortaları Kanunu’nun çıkartılmasına kadar olan süreçte bazı kurum ve kuruluşlarla iş birliği yaparak, tarım sigortası branşında faaliyette bulunan sigorta şirketlerine destek vermiştir. Yapılan bütün çalışmalar sonucunda, konu ile ilgili farklı ülkelerin uygulamalarının incelenmesi ve değerlendirilmesinden sonra, 2005 yılında Tarım Sigortaları Kanunu çıkartılmıştır. 2006 yılında da Tarım Sigortaları Havuzu ve TARSİM faaliyetlerine başlamıştır. Türkiye’de yeni sistem belirlenirken, incelenen çeşitli ülke örneklerinden İspanya’nın tarım sigortası sisteminin daha uygun olacağı düşünülerek model olarak alınmıştır. İspanya bu konuda ABD ile birlikte dünyanın en gelişmiş sistemine sahiptir. İspanya’daki sistem model alınarak oluşturulan yeni sistemle birlikte Türkiye’de tarım sigortası konusunda önemli gelişmeler sağlanmıştır.

¹ Dr., Halkbank Ticari Şube Müdürü

² Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

AGRICULTURAL INSURANCE APPLICATIONS IN THE WORLD AND TARSİM

ABSTRACT

Agriculture, is an important and strategic sector for nutrition, employment and development. Also it is a sensitive sector because of depending on the nature of the production conditions. Feeding the world's population can only be achieved with regular agricultural production. World is faced the threat hunger especially in recent years because of crisis and global warming. Dwindling water resources affects agricultural production is significant in size. All these reasons adequate and balanced nutrition to a growing world population is depends on the minimizing agricultural risk and development of the agricultural sector. Looking at the development of the agricultural insurance in Turkey for many years was not given importance to agriculture and agricultural insurance in the country, despite its importance in Turkey.

Until the end of 1980 limited agricultural insurance could be carried out by private companies in Turkey. Agriculture Insurance Foundation was established in 1995. This foundation issued up the cooperation with some institutions in the decade, has given support to insurance companies operating in the agricultural branch till the Agricultural Insurance enacted. As a result of all the studies, after examining and evaluating the implementation of different countries on the subject, Agricultural Insurance Law was enacted in 2005. In 2006, the Agricultural Insurance Pool and TARSİM began its activities. In determining the new system in Turkey, Spain's agricultural insurance system was examined samples from various countries would be more appropriate model. Spain with the US on this issue has the world's most advanced systems. Important developments in Turkey in the agricultural insurance system model developed in accordance with the new system that has been achieved in Spain.

GİRİŞ

Tarım, ülkelerin beslenme, istihdam ve kalkınması için önemli ve stratejik bir sektördür. Aynı zamanda tabiat şartlarına bağlı üretim söz konusu olduğu için hassas bir sektördür. Dünya nüfusunun beslenmesi ancak düzenli bir tarımsal üretimle sağlanabilmektedir. Özellikle son yıllarda yaşanan krizler ve küresel ısınma nedeniyle dünya açlık tehlikesi ile karşı karşıyadır. Giderek azalan su kaynakları tarımsal üretimi önemli boyutlarda etkilemektedir. Bütün bunlardan dolayı artan dünya nüfusunun yeterli ve düzenli beslenebilmesi, tarımsal risklerin minimize edilerek, tarım sektörünün geliştirilmesine bağlıdır.

Bütün dünya ülkeleri için tarım sektörü hayati bir öneme sahiptir. Tarım sektörü hem ekonomik hem de stratejik olarak desteklenmesi gereken bir sektör olduğundan, gelişmiş ülkelerin tamamı, tarımsal faaliyetlerle uğraşan kesime büyük önem vermekte ve bu kesimin gelir seviyesini koruyucu önlemler almaktadır. Bu önlemlerin en başında da tarımsal risklerin transferi, yani tarım sigortaları gelmektedir. Sigortacılık uygulamaları tarım sektöründe geniş bir uygulama alanı bulmaktadır. Gelişmiş birçok ülke, sigortacılık konusunda ve dolayısıyla tarım sigortaları açısından gerekli alt yapı çalışmalarını tamamlayıp, tarım sigortalarını çeşitli alternatiflerle uygulamaya çalışmaktadır.

Günümüzde tarım sektörü için kullanılan en önemli ve etkili risk yönetim aracı tarım sigortasıdır. Tarım sigortası üreticiler tarafından yeterli ve düzenli bir tarımsal üretimin sağlanmasını engelleyen, doğal ekonomik ve sosyal risk unsurlarının etkilerinin azaltılmasını sağlayarak istikrarlı bir tarımsal üretimin gerçekleşmesine yardımcı olur.

Birçok ülke istikrarlı bir tarımsal üretim için tarım sigortalarının önemini farkındadır ve buna bağlı olarak sigorta sistemlerinin gelişmesi için desteklerde bulunmaktadır. Devletler bu konuda tarım sigortaları sistemlerinin daha iyi yürütülebilmesi için TARSİM gibi sistemlere dâhil olmakta ve tarımsal faaliyetlerde bulunanlara prim ve hasar desteği, sigorta şirketlerine de reasürans vb. destekler sağlayarak sisteme katkıda bulunmaktadır. Devletlerin bu katkıları sayesinde üretime olan ilgi artmaktadır, bunun sonucunda hem tarımsal üretim devamlılık kazanmakta hem de üretim miktarı ve kalite artmaktadır.

Tarım Sigortalarının Tanımı

Farklı gelişmişlik düzeyinde olan bütün ülkelerin ekonomilerinde tarım stratejik bir öneme sahiptir. Tarım sektörünün en önemli özelliği günümüzün gelişen teknolojisine karşın üretimin hala üreticinin kontrolünde olmayan doğa koşullarının etkisi altında oluşudur. En gelişmiş ülkelerde bile teknoloji, tarım üretimi için doğa koşullarına karşı tam güvence sağlayabilecek düzeye erişememiştir.

Tarımsal faaliyetlerin açıkta yapılması nedeni ile işletmeci tarafından kontrol edilemeyen iklim koşulları, hastalık ve zararlılar üretimin miktar ve kalitesini olumsuz etkilemekte ve üretici gelirinde istikrarsızlıklara neden olmaktadır (Çetin, 2007, s. 3).

Tarım Sigortası tarımdaki risk ve belirsizlikler nedeni ile meydana gelecek zararı karşılayan güvence sistemidir. Tarım sektöründe riski arttıran unsurların başında hasar frekansı yüksek hasar sıklığı düşük katastrofik risklerin etkilerinin fazlalığı ve teknolojinin gelişmesine zıt seyir izlemesidir.

Tarım sigortalarının ülkelerde ki gelişim düzeyi; ülkelerin tarım politikaları, tarımın ekonomideki yeri ve tarımsal kesimin toplumsal ve sosyal yapı üzerine olan etkilerine bağlı olarak değişim göstermektedir. Son yıllarda tarım sigortalarında sağlanan reel büyümeye karşın, beklenen seviyeye ulaşamadığı görülmektedir.

Tarım sektörü, dünya nüfusu açısından taşıdığı kritik önemin yanı sıra ekonomik, sosyal, siyasal, teknolojik ve kişisel risklerden yüksek düzeyde etkilenen, son derece hassas bir faaliyet sahası olarak kendine özgü bir yapıya sahiptir (Bölükbaşı & Pamukçu, 2009).

Tarım Sektörünün Ekonomideki Önemi

Türkiye’de tarım sektörü, nüfusun gıda maddeleri gereksinimini karşılaması, tarıma dayalı sanayinin hammadde kaynağını oluşturması, belli bir kesime istihdam olanağı sağlaması, dışa bağımlılığın önlenmesi ve ödemeler dengesi üzerinde önemli etkilerinin olması gibi nedenlerle, ekonomide stratejik rol ve işlevini korumayı sürdürmektedir. Tarım sektörünün ekonomideki önemi; tarımsal üretimin, genel istihdam, dış ticaret ve ekonominin diğer sektörleriyle olan ilişkisinden kaynaklanmaktadır. Tarım, Türkiye ekonomisinin en önemli sektörlerinden birisidir. Tarım sektörünün ekonomiye katkısını, diğer bir deyimle ekonomideki yerini, Tarımsal Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) belirlemektedir. Tarımsal GSYİH’nın genel ekonomi içindeki payı, bu katkının büyüklüğünü ve önemini ortaya koyması bakımından önemlidir (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 646).

Tablo 2: Tarımsal GSYİH'nın Genel Ekonomi İçindeki Payı (Cari Fiyatlar İle)

Yıllar	Tarımsal GSYİH'nın, Genel GSYİH İçindeki Payı (%)	Yıllar	Tarımsal GSYİH'nın, Genel GSYİH İçindeki Payı (%)
2000	10,1	2007	7,6
2001	8,8	2008	7,6
2002	10,3	2009	8,3
2003	9,9	2010	8,4
2004	9,5	2011	8,0
2005	9,4	2012	7,9
2006	8,3	2013	7,4

Kaynak: (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu)

Türkiye’de 2002 yılında, çalışan insanların yaklaşık %35’i tarımda çalışıyor iken; 2013 yılı itibarıyla, Türkiye’de çalışanların %20’sine tekabül eden 4,9 milyon kişi, tarım sektöründe çalışmaktadır. Ülkedeki endüstri tesislerinin büyük bölümü, tarımsal maddeleri hammadde olarak kullanmaktadır. Bu durum, sanayinin gelişmesinde büyük önem taşımaktadır.

Bugün tarım, Türkiye’de ön plana çıkan sektörlerden biri olurken;

- Dünyanın 7’nci büyük tarımsal ekonomisi olması,
- AB’nin 1’inci büyük tarımsal ekonomisi olması,
- 30’dan fazla ürünün üretiminde, Dünya’da ilk 5’te yer alması,
- 1.681 farklı tarımsal ürünü, 192 ülkeye ihraç etmesi ile

Tarım sektörü küresel krizlere ve şiddetli kuraklıklara rağmen, Dünya tarımında söz sahibi, küresel ölçekte rekabet edebilecek bir sektör konumuna gelmiştir (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu).

Tablo 3: Yıllar İtibarıyla Tarımsal Büyüme Oranları

Yıllar	Tarımsal GSYİH (Milyar \$)	Tarımsal Büyüme (%)
2002	23,7	8,8
2003	30,2	-2
2004	37,0	2,8
2005	45,0	7,2
2006	43,5	1,4
2007	49,5	-6,7
2008	56,4	4,3
2009	51,0	3,6
2010	61,7	2,4
2011	61,8	6,1
2012	62,0	3,1
2013	61,0	3,5

Kaynak: (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu)

Tarımda Risk Yönetimi

İnsan, bitki ve hayvanların kısaca canlıların yaşamlarını etkileyen birçok risk ve belirsizlikler, insanların mallarını ve hayatlarını, bitki ve hayvanların da hayatlarını önemli ölçüde etkileyerek büyük hasarlar (Katastrofik) meydana getirir. Meydana gelen hasarlar sonucunda, üreticiler masraflarını, emeğinin karşılığını ve öz sermayesine yeterli düzeyde kar sağlayamamakta, ürünlerini ve üretim faktörlerini kısmen veya tamamen kaybedebilmekte ve her yılki elde ettiği gelirinde istikrarsızlıklara sebep olmaktadır. Böylece işletmelerinin ekonomik yapılarını uzun süre normale dönüştürememektedirler. Riskler sadece tarımı değil, bütün ekonomiyi olumsuz etkilemektedir. Çünkü üretici gelirinin azalması, alım gücünün düşmesi ile ticari işlemler ve makro düzeyde milli gelirin de düşmesine neden olmaktadır.

Risk yönetimi, geniş anlamda belirsiz olayların etkilerini minimize etmek amacıyla gerekli faaliyet ve kaynakların planlanması, örgütlenmesi ve kontrol edilmesidir. Risk ve belirsizlik yönetiminde kullanılabilen önlemlerin tarımsal faaliyet üzerinde farklı etkileri olur. Bu önlemlerin hiçbiri, bütün risk ve belirsizliklere karşı tek başına yeterli koruma sağlayamamaktadır. Bu nedenle üreticilerin, alternatif araçlardan belirli bir kombinasyonu kullanması gerekmektedir. Teknik önlemlerin yeterli olmaması ve risklerin derecelerinin ölçülebilmesi durumunda, tarım ürünleri ve diğer tarımsal mallar sigorta yoluyla güvence altına alınabilmektedir.

Tarımda risk yönetiminde öncelikle ‘‘koruma önlemleri’’ değerlendirilmekte, teknik olarak bu önlemler yeterli olmadığında ‘‘ekonomik ve mali araçların’’ uygulanmasına geçilmektedir. Sigorta, tarımdaki risk ve belirsizlikler nedeniyle oluşabilecek zararı karşılayan bir güvence sistemidir. Öncelikle risklere karşı teknik ve kültürel tedbirler alınarak meydana gelebilecek zararlar ortadan kaldırılmalı veya minimize edilmeli, sonra sigorta seçilmelidir (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 649).

Dünyada Tarım Sigortaları

Dünya’da modern anlamda tarımsal sigorta uygulamaları 1770-1800 yılları arasında Avrupa’da başlamıştır. İlk kez İrlanda’da sigorta kooperatiflerince hayvan sigortaları ve Almanya’da ise dolu ve yangın sigortaları yapılmıştır. Ancak ilk uygulamalar deneyimin yetersizliği, sigortalı sayısının arttırılamaması, prim oranlarının düşük ve çoğu kez sabit olarak belirlenmesi, hasar dengesinin kurulamaması, devlet desteğinin yetersizliği, reasürör bulma güçlüğü gibi nedenlerle başarısız olmuştur. 19. ve 20. yüzyılda önce Avrupa ülkeleri ve daha sonra ABD ve Japonya gibi ülkelerde geniş kapsamlı tarım sigortaları uygulamaları başlamıştır. Dünya’da uygulanan sigortalarının çeşitleri, işletme çeşitleri ve kapsamlarına, ülkelerin ekonomik gelişmişliklerine, ülke ekonomisi içinde tarımın yeri ve önemine bağlı olarak değişmektedir. Dünya’da bazı ülkelerin uyguladığı modeller ön plana çıkmıştır ve diğer ülkeler tarafından da benimsenmiştir. Örneğin İspanya’nın uyguladığı model birçok ülkenin tarım sigortası modelini etkilemiştir (Uğur, 2010, s. 42).

Dünya’da çeşitli ülkelerde uygulanan tarım sigortalarının kapsamaları, uygulama tekniği ve organizasyonlarının ülkelerin sosyal, ekonomik ve çalışma düzeylerine bağlı olarak planlandığı ve yürütüldüğu dikkati çekmektedir. Sigortanın kapsamına alınan tehlikelerin sayısı ve sigorta tekniği de; yetiştirilen ürünlerin doğal risklerden etkilenme derecesi, doğal risklerin meydana gelme sıklığı, hasarın miktarı, tarım sektörünün genel ekonomideki yeri ve önemi gibi faktörler göz önüne alınarak belirlenmektedir. Bu nedenle tarım sigortalarını başarılı olarak uygulayan ülkelerin tarım sigortaları modelleri, Türkiye ve diğer gelişmekte olan ülkeler için uygun bir model olmayabilir. Ancak gelişmiş ülkelerin deneyimlerinden faydalanarak başlangıçta onların yaptığı bazı hatalardan korunmak veya yerleşmiş genel uygulamalardan yararlanmak mümkün olabilir. Gelişmiş ve gelişmekte olan bazı ülkelerde Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) tarafından yapılan bir araştırmaya göre 14 ülkede sigorta programı kamu veya yarı kamu kuruluşu niteliğindeki kuruluşlar, 8 ülkede özel şirketler ve 2 ülkede ise özel şirketlerce oluşturulan üretim havuzu tarafından yönetilmektedir (Çetin, 2007, s. 23).

Tablo 4: Bazı Ülkelerde Tarım Sigortası Organizasyonlarının Kurumsal Yapıları.

Ülkeler	Organizasyonların Kurumsal Yapısı
Almanya	Özel Şirketler, Sigorta Kooperatifleri ve Devlet Sigorta Kurumu
Fransa	Özel şirketler
ABD	Devlet Sigorta Şirketi (FCIC), Özel Şirketler
Japonya	Devlet Sigorta Kurumu (AMIA)
İsviçre	Özel Şirketler, Sigorta Kooperatifleri
Norveç	Sigorta Kooperatifleri ve Şirketler
İngiltere	Anonim Şirketler
İspanya	Devlet Sigorta Kurumu, Özel Şirketler
Yunanistan	Devlet Sigorta Kurumu
Meksika	Özel Şirketler
Danimarka	Özel Şirketler
Çekoslovakya	Devlet Sigorta Şirketi
Türkiye	Özel Şirketler

Kaynak: (Çetin, 2007, s. 24)

Amerika Birleşik Devletlerinde Tarım Sigortaları Uygulamaları

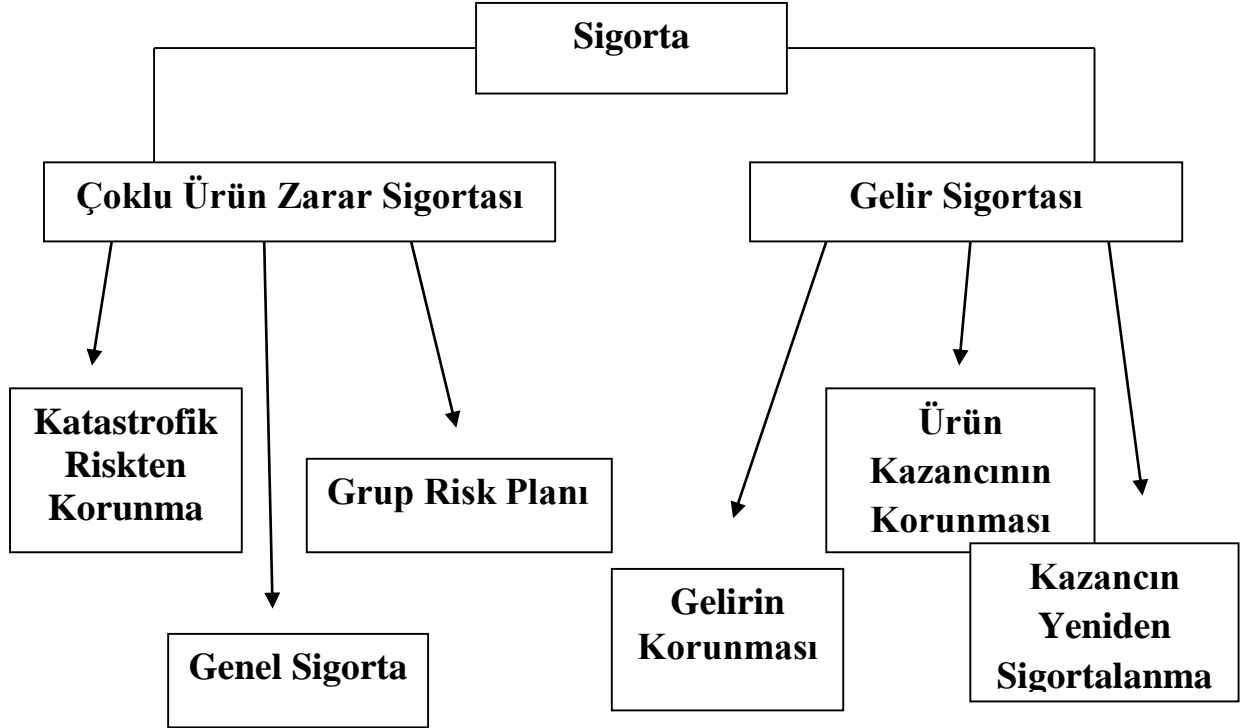
ABD’de tarım sigortası sistemi 1938 yılında Tarım Bakanlığına bağlı Federal Ürün Sigortası Şirketi (FCIC) ve birkaç özel sigorta şirketi aracılığıyla bir kamu özel işbirliği şeklinde uygulanmaya başlanmıştır. Başlangıçta özel sigorta şirketleri tek riske dayalı (don, dolu, yangın, sel, rüzgâr vb.) sigorta ürünlerini başarılı bir şekilde sunmuştur. Devlet ise özel şirketlerin birden çok riske karşı teminat veremeyeceği düşünüldüğü için çiftçilere doğal afet yardımı yaparak sisteme katkıda bulunmuştur. Yani, ürün sigortası ile katkı ve afet yardım ödemelerinin yan yana uygulandığı programlarda sistem yürütülmüştür. Fakat zamanla çiftçilerinin çoğunun yapılan afet yardımlarına güvenmesi ülkede tarım sigortalarının gelişmesini engellemiştir.

1980 yılına gelindiğinde ise Federal Ürün Sigorta Yasası çıkartılmıştır. Federal Ürün Sigorta Şirketi (FCIC) özel sigorta şirketleri ile birlikte faaliyette bulunarak bölgesel ve spesifik tarım ürünleri için sigorta ürünlerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar gerçekleştirmeye başlamıştır. Doğal afet yardımları devam etmiş ve 1994 yılına kadar kaldırılmamıştır. 1994 yılında yapılan bir takım çalışmalar sonucunda Ürün Sigortası Reform Yasası çıkarılmıştır. Bu yasayla primlerin ve idari masrafların sübvansede edilmesi yoluyla tarım sigortalarında yasal olarak devlet desteği sağlanmaya başlanmıştır. Aynı zamanda doğal afet ödemeleri ürün sigortası ile bağlantılandırılarak Birden Çok Riske Dayalı Ürün Sigortası (Multi Peril Crop Insurance- MPCİ) poliçeleri geliştirilmiştir. Devlet desteğiyle yürütülen MPCİ halen Amerika’da uygulanan en yaygın sigorta sistemidir (Uğur, 2010, s. 43). Bugün halen ABD tarım sigortaları sistemi devlet ile özel sigorta şirketlerinin işbirliğine dayanmaktadır. Devlet, sigorta kapsamı ile teminat

düzeylerini belirlerken sigorta şirketleri ise poliçeleri pazarlamakta ve sattıkları poliçelerle ilgili hizmetleri sağlamaktadır. Devletin sigorta priminin %60'ını sübvans ettiği ABD'de, birden çok riske karşı sigorta olarak bilinen (MPCI) geleneksel olarak uygulanan ve en yaygın sigorta sistemidir. Bu sisteme göre hasar tespitleri bireysel ve işletme bazında belirlendikten sonra hasar ödemeleri, çiftçiye, üretimin belirli bir miktarının altına düşmesi durumunda yapılır. Ödemelerin hesaplanması, gerçekleştirilen verim ile önceden belirlenmiş bir fiyattan hesaplanarak garanti edilen verim arasındaki farkın alınması esasına dayanır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 650). ABD'de tarım sigortalarında devletin rolleri aşağıda sıralanmıştır.

- Çiftçilere sağlanan prim desteği
- Sigorta kapsamı ve teminat düzeylerinin belirlenmesi
- Satış ve hizmetlerde özel sigorta şirketlerine yapılan ödemeler
- Reasürans desteği
- Özel sigorta şirketlerinin ARGE harcamalarına finansman desteği
- Eğitim ve araştırma programlarının yürütülmesi
- Reasürans şirketlerinin ve uygulanan programların denetlenmesi

Tablo 5: ABD' de Ana Ürün ve Gelir Sigortası Çeşitleri



Çoklu ürün zarar sigortası; katastrofik riskten korunma, genel sigorta ve grup risk planı olarak üç kısımda ele alınmaktadır. Gelir sigortası ise; gelirin korunması, ürün kazancının

korunması ve kazancın yeniden sigortalanması olarak sınıflandırılır. Uygulanan program çerçevesinde sigortası yapılan risk alanı, katastrofik riskten korunma ve genel sigorta programında kişisel üretim riskine karşı, grup risk planında ise belgesel risk planına göre yapılmaktadır. Gelir sigortası uygulamasının tüm çeşitlerinde, sigortalanacak risk alanı kişisel gelir riskine göre yapılmaktadır (Çetin, 2007, s. 30).

Avrupa Birliği Ülkelerinde Tarım Sigortaları Uygulamaları

AB tarım sigortaların uygulamaları incelendiğinde, 100 yıldan beri dolu sigortasının yaygın bir şekilde uygulandığı görülmektedir. AB ülkeleri her şeyden önce ‘sağlıklı bir dolu sigortası alt yapısının kurulması, ondan sonra devlet desteği ile diğer teminatların verilmesi’ yönündeki uygulama esaslarını aynen uygulamıştır. Ayrıca AB’de üreticilerin ortak tarım politikası kapsamındaki politikalarla hem afet hem de sosyal sigorta politikaları yardımı ile risklerden korundukları bilinmektedir.

Bazı ülkelerde dolunun yanı sıra don, sel, kuraklık, fırtına gibi risklerinde sigorta edilmekte ve bunların prim veya hasarlarına devlet tarafından destek verilmektedir. İspanya, Portekiz, Avusturya ve Yunanistan’da uygulanan devlet destekli tarım ürün sigortaları İtalya ve Fransa’da kısmen uygulanmaktadır. Ayrıca dünya genelinde birden çok riske karşı ürün sigortalarının (MPCI) en yaygın olduğu ülke ABD olmasına rağmen, bu sistemde en başarılı ülkenin İspanya olduğu bilinmektedir. İspanya uygulamasında, kar amacı gütmeyen bir havuz sistemi mevcuttur. Çiftçilerin sigorta şirketine ödediği primler bu havuzda toplanmakta, hasarlarda havuzdan karşılanarak doğrudan çiftçiye ödenmektedir. Devlet çiftçiye her hangi bir afet yardımı yapmazken, ürünlerini sigorta ettiren çiftçilerin primlerinin %50’sini karşılamaktadır. Bu sistemde sigorta şirketleri sadece poliçe düzenleme, pazarlama ve satış faaliyetlerini yerine getirirler.

İspanya

Önemli tarım ürünleri üreticisi ülkelerden biri olan İspanya’da yapılan ürün sigortası kapsamında çiftçiler, çiftçi birlikleri, özel sigorta şirketleri ve devlet faaliyet göstermektedir. İspanya’da doğal afetlerden meydana gelen zararları karşılamak üzere bir kamu kuruluşu olarak Sigortalar Tazmin Konsorsiyum’u (CCS) kurulmuştur. Tüzel kişiliğe sahip olan bu kuruluş Tarım ve Ekonomi Bakanlığına bağlı olarak çalışmaktadır. Bu kuruluşun kendine ait özel mal varlığı bulunmakta olup, devlet varlıklarından ayrıdır. Faaliyetleri özel hukuk hükümlerine göre gerçekleştirilmektedir. Sigortalara ait tarifeler devlet tarafından saptanır ve uyulması zorunludur.

Primler konsorsiyum adına sigorta yapan sigorta şirketleri tarafından tahsil edilmektedir. Konsorsiyum, olağan üstü riziko olarak isimlendirilecek risklerin doğrudan neden olduğu maddi zararları karşılar. İspanya’da tarımsal sigorta organizasyonu içinde

yer alan AGROSEGURO (Birleşik Tarım Sigorta Şirketi Grubu); genellikle yerli ve yabancı şirketlerin koasürans bazında katılımıyla oluşturulmuştur. Sigorta bedeli, havuzu oluşturan üyeler arasında anlaşmada kabul edilen orana göre paylaştırılmaktadır. Primler de her üyenin havuzdaki katılım sorumluluğu nispetinde paylaştırılmaktadır.

Havuzu oluşturan şirketler, sigortanın teknik yönünü ve tarifelerini birlikte belirlemede fakat şirketler tarafından verilen sigorta hizmetleri bağımsız olmaktadır. Oluşturulan havuza devletin katılımıyla sigortaya mali ve idari yönlerden destek sağlanmaktadır. Öte yandan yine sistem içerisinde yer alan ENESA, Tarım Bakanlığına bağlı özerk bir yapıya sahiptir. Yöneticileri tarım bakanlığı tarafından atanır. Bakanlığa bağlı bu kurum tarımsal sigorta planları ile ilgili önerilerde bulunur. Ürünler için gerekli teknik minimum şartlar, sigortalanacak ürün tahmini, sigortalanacak ürüne fiyat uygulaması ve sigorta poliçeleri ile ilgili işlemler bu kurum tarafından yürütülmektedir. DDS (Sigorta Denetleme Kurumu); Ekonomi Bakanlığına bağlı olup, hasar tespit normlarının değerlendirilmesi, Ekonomi Bakanlığına reasürans ile ilgili açıklamalarda bulunmak ve öneriler sunmak konularında faaliyette bulunmaktadır (Çetin, 2007, s. 25).

Almanya

Almanya tarım sigortası konusunda köklü geleneğe sahip ülkelerden birisidir. Ülkede ilk tarım sigortası şirketi 18. yüzyılda kurulmuştur. Bugüne kadar da ürün sigortası pazarı çeşitli değişikliklere uğrayarak sürdürülmeye devam etmiştir. Günümüzde ülkede tarım sigortası sistemi sağlam bir yapıya sahip olup, bu alanda faaliyet gösteren çoğunluğunu müşterek sigorta şirketlerinin oluşturduğu 14 sigorta şirketi tarafından sürdürülmektedir.

Almanya'da tarım sigortası uygulamaları devlet tarafından sübvans edilmediği gibi doğal afetler gibi nedenlerle meydana gelen hasarlar için de herhangi bir devlet yardımı mevcut değildir. Fakat istisnai olarak, olağanüstü ve çok büyük çaptaki doğal afetlerde özel programlar uygulanmaktadır. Buna örnek olarak 1997 yılında yaşanan sel felaketinde federal hükümet, felaketzedeler için 256 milyon Euro kadar bir yardım fonu sağlamıştır. Bir yasaya dayandırılması gereken bu özel programların yanı sıra Avrupa Birliği tarafından afet yardım fonları sağlanmıştır. Bu özel programların dışında her eyalet doğal afet yardımlarının düzenlenmesinden ayrıca sorumludur. Eyaletin yapacağı yardım çiftçilerin diğer mali yardımları almamış olmasına da bağlıdır. Örneğin Bavyera eyaletinin bir takım özel şartlarla yapmış olduğu yardımlar, zararın %25'ini karşılamaktadır (Uğur, 2010, s. 57).

Özel sigorta çerçevesinde dolu, don (bağcılık), kaliteye yönelik sigorta, şeker içeriği (şeker pancarı), nişasta içeriği (patates), spesifik hastalıklar, fırtına, şiddetli yağmur (doğu bölgelerdeki büyük çiftlikler için), yangın, epidemik hastalıklar, hayvanlara yönelik kaza

sigortaları bulunmaktadır. Doğal afetlere yönelik olarak bütçesi olarak bütçeden yapılan yardımlar ise federal mevzuatla düzenlenmiş olan özel programlar ile epidemik hayvan hastalıkları için hayvan kaybının değerini karşılamak üzere yapılan ödemeleri karşılamaktadır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 651).

Avusturya

Don ve dolu için sigorta prim ödemeleri kısmen kamu tarafından desteklenmektedir. Özel sigortalar çiftlik ya da belli ürün içeriği bazında dolu ve zararlıların verdiği hasarları, mısırdaki kuraklık, don, sel ve fırtınayı, hububatta zararlı ve gelişme bozukluğunu, bağcılıkta don ve dolu, sebzeçilikte dolu, fırtına ve kar yağışı için geliştirilmiştir (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 651).

Doğal afetlerden kaynaklanan hasarların karşılanması için Maliye Bakanlığı bünyesinde Doğal Afet Fonu oluşturulmuştur. Bu fonun kaynakları daha çok çığ ve sel gibi afetlerin zararlarını azaltmak amacıyla kullanılmaktadır. Fonun sadece ve küçük bir kısmı dolu ve don sigorta primlerinde çiftçi payını düşürmek amacıyla veya ürün hasarlarında devlet yardımı olarak kullanılmaktadır (Uğur, 2010, s. 60).

Çiftçinin ödediği primlerin %25'i doğal afet fonu tarafından karşılanmaktadır. Ayrıca, buna ilave olarak primin %25'i yerel hükümetlerin tarım bütçesi tarafından karşılanmaktadır. Devletin %50'yi bulan prim katkıları doğrudan "Öserrerische Hagelversicherung"(Avusturya'da tarım sektöründe uzman sigorta Pazar lideri)'a ödenmektedir (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 651).

İtalya

İtalya'da doğal afetlerle ilgili olarak, devlet tarafından tarım ürünlerine doğrudan afet yardımı ve ürün sigortalarında prim desteği şeklinde ikili bir sistem yürütülmektedir. Bu bağlamda devlet tarımda risk yönetimi hususunda çiftliklerde, tarımsal alt yapıda, hayvanlarda ve tarımsal üretimde olağandışı olaylar ve doğal afetlerden kaynaklanan hasarları önlemeyi ve telafi etmeyi amaçlayan Ulusal Tarım Dayanışma Fonu vasıtasıyla 1920'den beri faaliyetlerde bulunmaktadır. Daha sonraları sisteme 2000 yılında tarımda yenilikçi sigorta politikalarını teşvik etmek amacıyla Risk Reinsurance Fund (FRR) ve 2003 yılında da tarım sigorta sisteminin sağlıklı işlenmesi için, aktüeryal hesaplamaların daha net ve sağlıklı yapılabilmesi için tarımda, balıkçılık ve su kültüründe, hayvan çiftliklerinde etkili olan doğal ve ekonomik olayları izleyen ve istatistikî olarak değerlendiren bir kuruluş olan Agricultural Risks Databank (BDRA) dâhil edilmiştir.

İtalya'da çiftçilerin tarım sigorta sistemine katılımı gönüllük esasına dayanır ve sigorta yaptıran çiftçilere devlet tarafından prim sübvansiyonu uygulanır. Fakat afet bölgesindeki tarım alanlarında, pazarlanabilir ürünlerde %20, diğer tarım alanlarında ise %30 üretim

kaybı söz konusu olduğunda devlet tarafından üreticilere tarım sigortası yaptırmış olsun veya olmasın %80 oranında doğrudan afet yardımı yapılır. Bunun dışındaki durumlarda yani doğal afet yardımı kapsamı dışında kalan durumlar içinse devlet tarım sigortası yaptıran çiftçilerin prim ödemelerine yaklaşık %50 oranında bir sübvansiyon yardımı yapmaktadır. Son 5 yıl içindeki bütçe durumu nedeniyle bu oranın %40'indirilmesinde düşülmektedir.

İtalya'da da genellikle tek riske dayalı sigorta ürünleri mevcuttur. MPCİ ürünleri ise ilk kez 2003 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Fakat MPCİ, toplam tarım sigortası içinde %2'lik bir yere sahiptir. Üye çiftçilere daha ucuz ve uygun sigortanın sağlanması ve çiftçilerden prim paylarının toplanması görevi sigorta şirketlerine aittir. Hasar tespitleri sigorta şirketlerinin eksperleri tarafından yürütülmekte ve tazminat ödemesi yılın son 20 günü içerisinde doğrudan sigortalıya yapılmaktadır. Sigorta şirketleri için reasürans hizmeti ise büyük ölçüde FRR (Risk Reasürans Fonu) tarafından sağlanmaktadır (Uğur, 2010, s. 58-59).

Fransa

Meyve ve sebze yetiştiriciliği için dolu sigortasına kamu desteği sağlanmakta, önceden tanımlanmamış bazı doğal afetler ve yem ve dolayısıyla hayvancılık üzerinde etkili olan kuraklık için yine kamu kaynakları aktarılabilmektedir. Tütünde çoklu riskler belli bir bölgede bağcılıkta yaşanabilecek don ile tüm ürünlerde dolu ve bazı ürünlerde fırtına, hayvan varlığı kaybına yönelik bazı isteğe bağlı özel sigorta çeşitleri bulunmaktadır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 651).

Fransa'da çiftçilerin tarım sigortası sistemine katılımı yine gönüllülük esasına dayanır. Devlet tarafından tarım sigortası yaptıran çiftçilerin prim ödemelerine sübvansiyon desteği verilir. Çiftçilerin bu destekten yararlanabilmeleri için sigorta şirketlerince satılan tarım sigortası ürünlerinden birisini satın almaları gerekir. Hangi tip sigorta poliçelerinin desteklendiği ve sübvansiyon edildiği ise devlet tarafından yayınlanan ilgili yönetmeliklerde belirtilir. 2006 yılı rakamlarına göre devlet tarafından uygulanan sübvansiyon oranı %35'dir. Bazı durumlarda bu oran %40'a kadar çıkabilmektedir. Yapılacak olan sübvansiyon oranı devlet tarafından her sene ayrıca belirlenir. Ülkede mevcut sistemde meyve ve sebzeler için, dolu ve rüzgâr sigortası, yine meyve sebze ve üzüm için dolu, rüzgâr ve don sigortası olmak üzere tek riske dayalı sigorta ürünleri mevcuttur. Tahıl, mısır ve tütün gibi ülkede oldukça yaygın olan ana ürünler içinse MPCİ ürünleri mevcuttur (Uğur, 2010, s. 60).

Danimarka

Bitkisel Ürünler dolu riskine karşı isteğe bağlı olarak sigortalanmaktadır. Serada yetiştirilen ürünler ise bütün risklere karşı sigortalanmaktadır. Sigorta işlemleri özel sigorta şirketlerince yapılmaktadır. Devlet desteği bulunmamaktadır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 651).

İrlanda

Sigorta işlemleri özel şirketlerce yapılmakta ve ürün sadece yangın riskine karşı sigortalanmaktadır. Ancak, ülkede kötü hava koşulları bütünüyle etkili olduğundan, Tarım Bakanlığı çiftçilerin zararlarını karşılayabilmek için doğrudan mali yardım yapmaktadır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 651).

Ülkelerin Tarım Sigortalarındaki Prim Destek Oranlarının Karşılaştırılması

Tarım sigortalarında prim desteği ülkelerin yaklaşık 2/3'ünde, sigorta priminin %50'si kadardır. Bazı ülkeler, çeşitli kriterlere bağlı olarak, değişken prim desteği uygulanmaktadır. Bazı ülkelerde ise; hükümetler, tarım sigortalarında idari ve operasyon masrafları (%16) ve hasar tespitleri (%6) için de, kamu desteği sağlamaktadır. Kamu desteği 'hasar fazlası' (excess of loss) olarak da yapılabilmektedir.

Finans dışında, devletin tarım sigortalarına desteği yasal düzenlemeler, araştırma-geliştirme ve eğitim şeklinde de olmaktadır. Araştırmaya katılan ülkelerin sadece %11'inde, küçük çiftçiler için ilave prim desteğinin verildiği, özel programlar geliştirilmiştir.

Tablo 6: Bitkisel Ürün Sigortasında Uygulanan Devlet Prim Desteği Oranları

	Prim Desteği Yapılmayan Ülkeler	Prim Desteği Yapılan Ülkeler	Prim Desteğinin Tipi	Sabit Prim Desteği	Değişken Prim Desteği
Yüksek Gelir Grubu	Avustralya	Avusturya	Sabit	50	
	Almanya	Kanada	Değişken		0-100
	Yunanistan	Kıbrıs	Sabit	50	
	Macaristan	Çek Cumhuriyeti	Değişken		35-50
	Hollanda	Fransa	Sabit ve değişken	35	35-40
	Yeni Zelanda	İsrail	Değişken		35-80
	İsveç	İtalya	Sabit	66	
		Japonya	Sabit	50	
		Portekiz	Değişken		45-75
		Slovenya	Değişken		30-50
		Kore Cumhuriyeti	Sabit	50	
		İspanya	Değişken		4-75
	ABD	Değişken		35-67	
Orta Yüksek Gelir Grubu	Arjantin	Brezilya	Değişken		40-60
	Bulgaristan	Şili	Sabit	50	
	Jamaika	Kosta Rika	Değişken		40-65
	Romanya	Meksika	Değişken		35-60
	Güney Afrika	Polonya	Sabit	50	
	Uruguay	Rusya	Sabit	50	
	Venezuela	Türkiye	Sabit	50	

Kaynak: (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 652)

Tarım Sigortalarının toplam kamu maliyetinin, 2007 yılında, toplam prim tutarının %68'i olarak gerçekleştiği tahmin edilmektedir. Araştırma yapılan ülkelerde, tarım sigortası desteğinin kamuya maliyeti, üreticinin ödediği prim tutarının %50-300'ü arasında gerçekleşmiştir.

Tarım sigortası programlarının %80'inde, gönüllülük esası bulunmaktadır. Orta-Düşük ve Düşük Gelir Grubundaki ülkelerde, tarım kredileri alanlar için zorunlu sigorta

uygulamaları, sıkça görülmektedir. Bu şekilde, kredi bağlantılı sigorta, orta ve düşük gelir grubundaki ülkelerde, tarım sigortalarının gelişmesi için bir fırsat olabilmektedir (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 652-653).

Türkiye’de Tarım Sigortaları Uygulamaları (TARSİM Öncesi)

Türkiye’de tarım sigortası ile ilgili çalışmalar Cumhuriyetinin ilk yıllarında başlamış, çeşitli kurum ve kuruluşlar konu ile yakından ilgilenmiş ve çeşitli çalışmalar yapmışlardır. İlk olarak T.C. Ziraat Bankası’na tarım sigortası ile ilgili çalışmalar yapılmıştır. 1937 tarih ve 3202 sayılı T.C. Ziraat Bankası Yasası’nda konuya yer verilmiştir. Konu 1938 yılında “Köy ve Ziraat Kongresinde“ de tartışılmıştır.

Bu dönemde Türk Ticaret Kanunu’nun 1316. ve 1319. maddelerinde tarım sigortalarının yasal yönleri düzenlenmiştir. Ticaret Bakanlığı’na 1940 ve 1944 yıllarında “ Zirai Sigorta Kanun Tasarısı” hazırlanmış ve bu tasarı 1952 ve 1956 yıllarına yinelenmiştir. 1960 yılında Turhan Feyzioğlu ve arkadaşlarınca Tarım Sigortası Kanunu Tasarısı, 1976-1980 yıllarında Tarım Bakanlığı’na iki adet Tarım Sigortası Kurumu Kanun Tasarısı, 1988 yılında Orhan Şendağ ve arkadaşlarınca Tarım Sigortası Kurum Kanun Tasarısı, 1993 yılında Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı’na Tarım Ürün Sigortası Kanun Tasarısı ve 1995 yılında Hazine Müsteşarlığı’na Tarım Sigortalarının Teşviki Hakkında Kanun Taslağı hazırlanmıştır. 1999 yılında hazırlanan üç ayrı taslak (Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Tarım Sigortaları Vakfı, Hazine Müsteşarlığı) konu ile ilgili kişi ve kuruluşların katılımıyla Hazine Müsteşarlığı’na düzenlenen bir dizi toplantıda değerlendirilmiş, sonuçta Hazine Müsteşarlığı’na “Tarım Sigortaları Teşviki Hakkında Kanun Tasarısı” hazırlanmıştır. Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan yeni kanun tasarısı kamuoyunda tartışmaya açılmıştır (Çetin, 2007, s. 34).

Genel Sigortacılık Kanunu çerçevesinde, bitkisel ürünlerin dolu riskine karşı sigortalanması

Tarihsel gelişimi şu şekilde şekillenmektedir.

- 1957: Bitkisel Ürün Dolu Sigortası
- 1960: Hayvan Hayat Sigortası
- 1984: Kümes Hayvanları Sigortası
- 1990: Su Ürünleri Sigortası
- 1991: Üzüm Bağları İçin Don Sigortası

Fakat bu sistem, çiftçinin gelir düzeyinin azlığı, tarım sigortaları için uzun yıllar bir devlet politikasının oluşmamış olması, tarım ve sigorta sektörlerindeki bilgi ilgi eksikliği,

tarım sigortalarının gelişmesini engelleyen faktörle birlikte, bağımsız bir yasal zemin oluşturulamadığından istenen başarıya ulaşamamıştır.

Tarımsal üretimin çok yüksek risk içermesi ve dolayısıyla çok yüksek prim ödemesi gerektirmesi nedeniyle sigorta kapsamına alınmayan doğal risklerin devlet desteği ile;

- Kar amacı olmayan,
- Teknik esaslara dayalı,
- Sigorta prensipleri çerçevesinde,
- Şeffaf, güvenilir ve sürdürülebilir

Çağdaş bir sistem ile sigorta kapsamına alınmasını sağlayarak, üreticilerin uzun vadeli gelir istikrarına kavuşturulması amaçlanmıştır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 653).

Tarım Sigortaları Havuzu ve TARSİM

Tarım sektörü, dünya nüfusu açısından taşıdığı kritik önemin yanı sıra ekonomik, sosyal, siyasal, teknolojik ve bireysel risklerden yüksek düzeyde etkilenen, son derece hassas bir faaliyet sahası olarak kendine özgü bir yapıya sahiptir.

Bu nedenle, Türkiye’de tarım sektörünü tehdit eden risklerin teminat altına alınabilmesi amacıyla bir sigorta mekanizmasının devreye sokulması düşünülmüş ve bu amaçla 2005 yılında bir kanun (14.06.2005 tarihli ve 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu) çıkarılmıştır. Bu düzenleme ile kanun kapsamına alınan riskler ile ilgili olarak yapılacak sigorta sözleşmelerinde standardın sağlanması, riskin en iyi koşullarda transferi için uygun ortam oluşturulması, oluşacak hasarlarda tazminatın tek merkezden ödenmesi ve tarım sigortalarının geliştirilmesi, yaygınlaştırılması amaçlarına yönelik olmak üzere bir sigorta havuzu kurulmuştur.

Bu havuza ilişkin tüm iş ve işlemler, bu havuza katılan sigorta şirketlerinin eşit hisselerle ortak oldukları bir şirket tarafından yürütülmesi için Tarım Sigortaları Havuzu İşletmesi AŞ. (TARSİM) oluşturulmuştur (Çipil, 2008, s. 158-159).

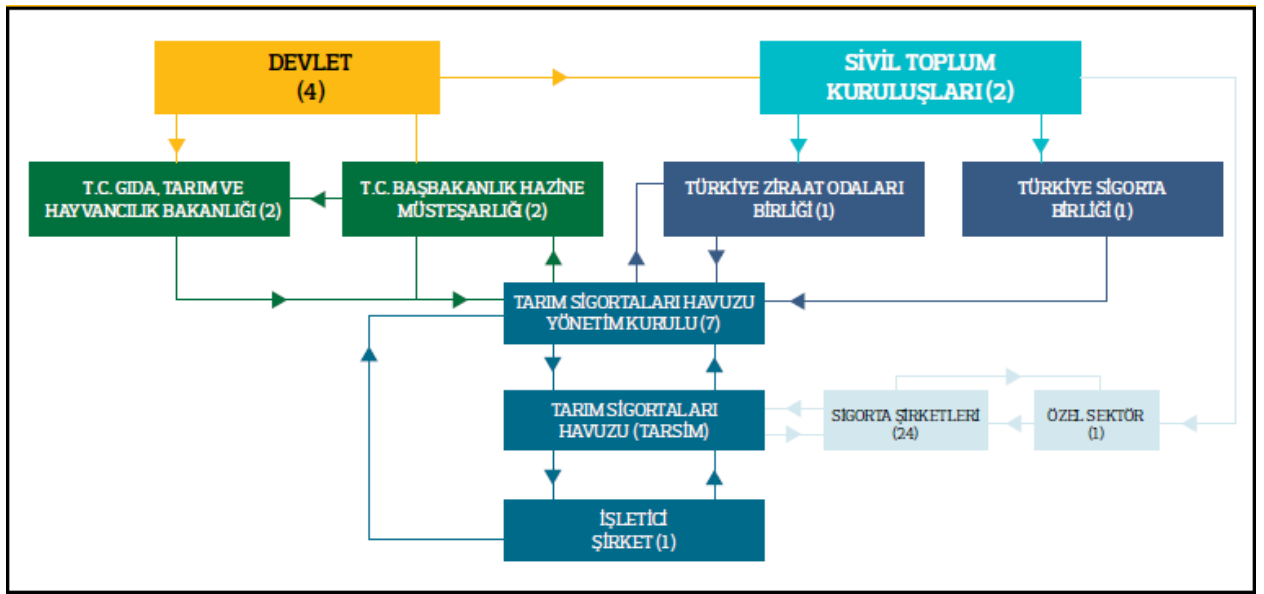
Kurumsal Yapısı

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM); T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Ziraat Odaları Birliği, Türkiye Sigorta Birliği ve İşletici Şirket’ten temsilcilerin yer aldığı bir Yönetim Kurulu tarafından idare edilmektedir. Bu şekilde, ilgili tüm tarafların en üst seviyede temsil edilmesi sağlanmaktadır. Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi; Devlet, özel sektör ve sivil

toplum kuruluşları arasında işbirliğinin en güzel örneklerinden biridir. Kısaca, TARSİM olarak adlandırılan bu sistem, Tarım Sigortaları Havuzu ve bu Havuz'un tüm iş ve işlemlerini yürütmekle görevli İşletici Şirket'ten oluşmaktadır (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu).

Havuz yönetim kurulu; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığından ikişer, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği, Türkiye Ziraat Odaları Birliği ve Havuzun işletici şirketten birer üye olmak üzere toplam yedi üyeden oluşmaktadır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 654).

Tablo 7: Tarım Sigortaları Havuzunun Kurumsal Yapısı



Kaynak: (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu)

3.2. Kurumsal Hedefler

Devlet Destekli Tarım Sigortacılığı'nın, Türkiye'deki tek temsilcisi TARSİM, geleceğe emin adımlar ile ilerleyebilmek amacı ile kurumsal hedeflerini, aşağıdaki başlıklar çerçevesinde belirlemiştir:

- Tarım kesiminde bilinirliği ve tanınırlığı yüksek, örnek ve saygın bir kurum olarak algılanmak,
- Dünyanın çeşitli ülkelerinde uygulanan, sigorta havuz sisteminin, öncü ve örnek temsilcilerinden olmak,
- Devlet, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları (STK) işbirliği açısından, ülkemizin önemli kurumları arasında yer almak
- Tarım Sigortaları'nın Türkiye'de yaygınlaştırılmasını sağlamak

- Bilgi sistemleri ve teknolojinin en ileri uygulamalarından faydalanarak, güçlü bir alt yapı ağına sahip olabilmek ve bu durum için gerekli, tüm yatırımları ivedilikle yapmak
- Tüm tarımsal riskleri kapsayacak, topyekûn bir güvence sistemi oluşturabilmek ve uygulamak,
- Tecrübe ve bilgi birikimini, düğer havuz sistemleri ile paylaşarak, onların hizmetine sunmak
- Türkiye'nin tarım alanındaki bölgesel ve ürüne dayalı risk haritasının çıkartılmasını sağlamak, bu risk haritası ile en efektif, tarife sistemini oluşturmak.
- Sigortalılar arasında, en adil fiyat uygulamasının sağlanabilmesi için, uygun olan teknik alt yapıyı oluşturmak,
- Hasar tespit ve tazminat ödemeleri ile ilgili süreçleri, hızlandırarak, çiftçinin uğradığı zararın, en kısa zamanda çözüme kavuşturulmasını sağlamak,
- Eğitimler ve tanıtım çalışmaları ile çiftçinin ve diğer paydaşların bilinçlendirilmesini sağlamak,
- Dünyadaki tarım sigortaları ile ilgili gelişmeleri yakından takip etmek, bu konuda gelişmiş olan ülkeleri örnek almak, gelişmekte olan ülkelere örnek olmak,
- Kendi alanında, yurtiçi ve yurtdışında gerçekleşen tarım faaliyetlerini yakından takip etmek
- Uluslar arası risk transfer piyasasını yakından takip etmek, ilişkileri geliştirmek ve ortak projeler gerçekleştirmek,
- Süreç ile ilgili yaşanan sorun ve sıkıntıların, minimum seviyelere indirilmesini sağlamak (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu),

Yetkili Şirketler

Tablo 8: Tarım Sigortaları Havuzu Şirketine Poliçe Kesmede Yetkili Şirketler

Kaynak: (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu)

Devlet Desteği

Prim Desteği

Ürünler, riskler, bölgeler ve işletme ölçekleri itibariyle devlet tarafından sağlanacak prim desteği miktarları, her yıl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının teklifi üzerine Bakanlar Kurulu tarafından belirlenmektedir. 2014 yılı için tüm risklerde %50 oranında devlet prim desteği uygulanmakta, ancak açık alanda yetiştirilen meyvelerde çiçeklenme dönemi dolayısıyla sigorta paketindeki diğer riskler hariç sadece don riski priminin 1/3'ü çiftçi tarafından, 2/3'ü devlet prim desteği olarak karşılanmaktadır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 656).

Hasar Fazlası Desteği

Tarım Sigortaları Havuzu tarafından reasürans ve retroresyon yoluyla transferi yapılamayan risklerin, her bir yıl itibariyle hasar prim oranına göre hasar fazlası desteği, Bakanlar Kurulu Kararı ile taahhüt altına alınmaktadır.

Sigorta şirketleri tarafından düzenlenen poliçeler ile güvence altına alınan riskin tamamı Tarım Sigortaları Havuzuna devredilir. Tarım Sigortaları Havuzu, üstlendiği bu risklerle ilgili olarak koruma satın almak üzere ulusal ve uluslararası şirketlerle reasürans anlaşmaları yapmak için gerekli çalışmaları yapar.

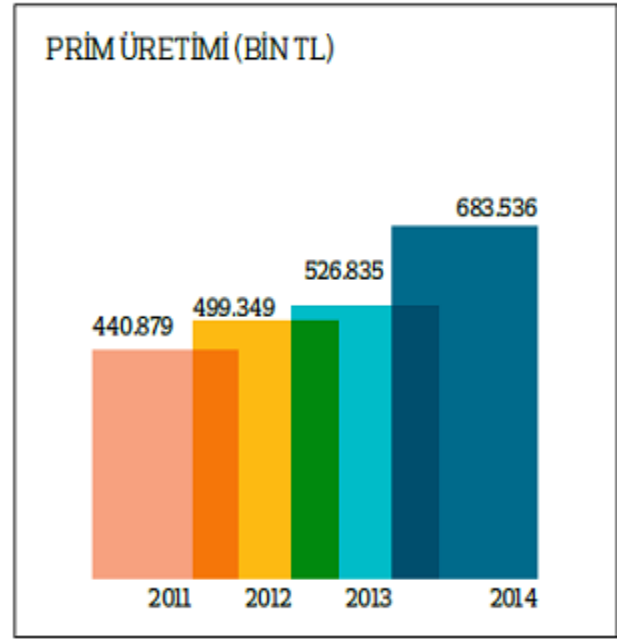
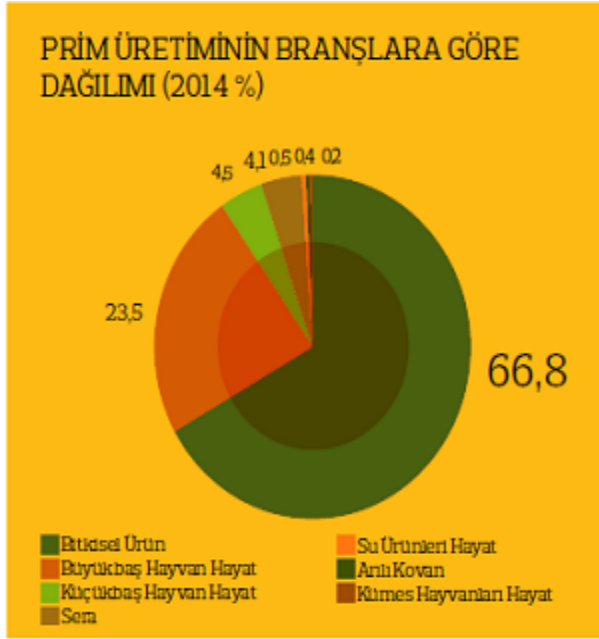
Tarım Sigortaları Havuzu tarafından akdedilen sigorta sözleşmelerinden kaynaklanan; ancak, reasürans ve retroresyon yoluyla transferi yapılamayan risklerin her bir yıl itibariyle hasar prim oranına göre hasar fazlası desteği, Bakanlar Kurulu Kararı ile taahhüt altına alınmaktadır. Uzun vadede hedef, Tarım Sigortaları Havuzunda toplanan primlerin meydana gelecek hasarları karşılamaya yeterli olmasıdır. Ancak beklenenden fazla hasar olduğu takdirde bu kısım yukarıda belirtilen çerçevede devlet tarafından Tarım Sigortaları Havuzuna aktararak karşılanır. Bu karar ile de sistemin sürdürülebilirliğinin sağlanması için devlet desteğinin verilmesi açısından çok önemli bir kazanım sağlamıştır (Kırkbeşoğlu, 2015, s. 656).

Devlet Destekli Tarım Sigortalarından Elde Edilen Sonuçlar

Prim Üretimi

Türkiye’de, Tarım Sigortaları Havuzunun 2014 verilerine göre tarım sigortalarının branş bazında prim dağılımına bakıldığında (tablo 9) bitkisel ürün sigortalarının %66.8’le ilk sırayı aldığı, hayvan hayat sigortasının %23.5’le (dünyada bu oran %4) bitkisel ürün sigortalarından sonra ikinci sırayı aldığı görülmektedir (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu).

Tablo 9: Türkiye’de, Branş Bazında Tarım Sigortaları Prim Üretimi (2014)



PRİM ÜRETİMİ (TL)								
Branş Adı	2011		2012		2013		2014	
	Toplam Prim (TL)	Devlet Destek Prim Tutarı (TL)	Toplam Prim (TL)	Devlet Destek Prim Tutarı (TL)	Toplam Prim (TL)	Devlet Destek Prim Tutarı (TL)	Toplam Prim (TL)	Devlet Destek Prim Tutarı (TL)
Bitkisel Ürün	248.828.639	143.152.111	272.515.020	150.784.759	327.212.053	176.710.355	456.725.441	250.568.562
Sem	11.152.749	5.576.237	15.529.281	7.764.386	23.383.478	11.690.859	28.329.138	14.163.603
Büyükbaş Hayvan Hayat	165.800.932	82.900.343	169.891.684	84.945.727	146.521.812	73.260.817	160.443.601	80.221.704
Küçükbaş Hayvan Hayat	6.288.201	3.144.101	25.314.808	12.657.403	26.479.208	13.239.594	30.396.807	15.198.392
Kümes Hayvanları Hayat	1.442.074	721.037	2.466.191	1.233.095	1.740.408	870.204	1.466.076	733.037
Su Ürünleri Hayat	7.366.428	3.683.214	13.631.886	6.815.943	1.498.366	749.183	3.139.584	1.569.792
Aralık (Aralık Kovan)*	-	-	-	-	-	-	3.035.347	1.517.657
Genel Toplam	440.879.023	239.177.043	499.348.870	264.201.313	526.835.325	276.521.012	683.536.994	363.972.747

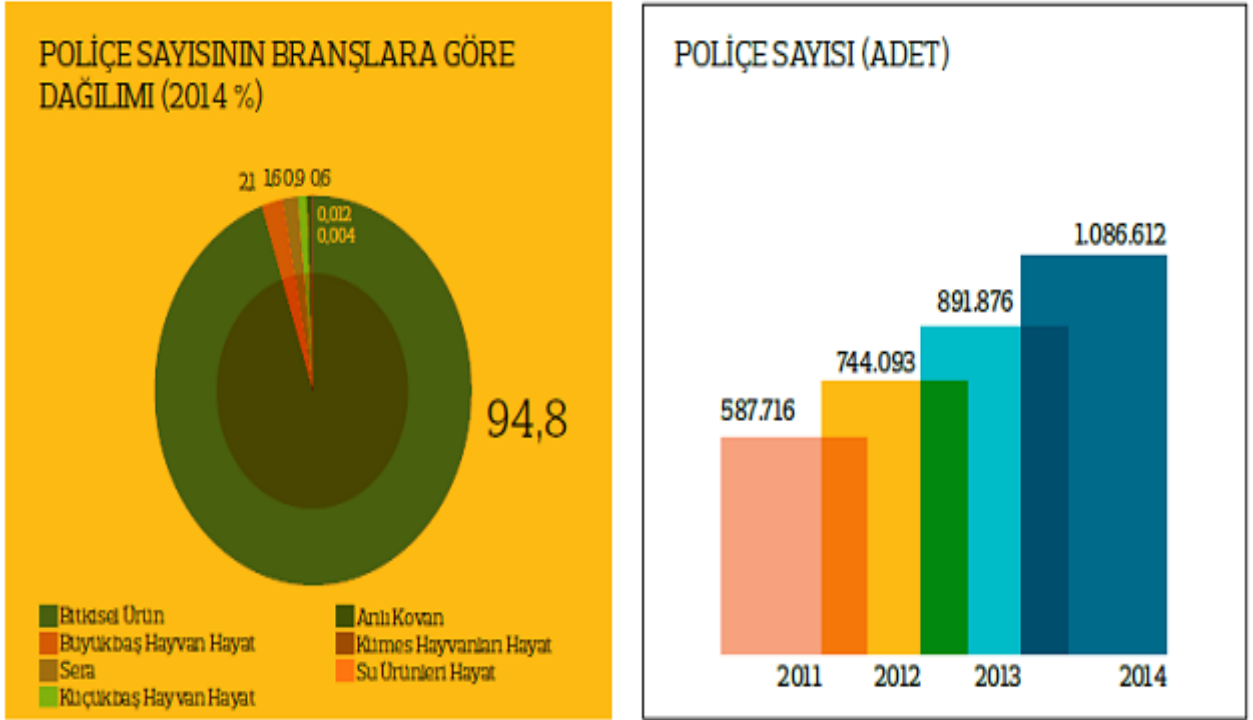
* Aralık (Aralık Kovan) Sigortası uygulamadan, 01 Ocak 2014 tarihinde başlamıştır.

Kaynak: (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu)

Police Sayısı

Devlet destekli tarım sigortalarının 2011-2014 yılları arasındaki 4 yıllık dönemde poliçe sayıları sürekli artmıştır (tablo 10) (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu).

Tablo 10: Devlet Destekli Tarım Sigortalarında Poliçe Sayısı (bin adet)



POLİÇE SAYISI (ADET)				
Branş Adı	2011	2012	2013	2014
Bitkisel Ürün	549.538	693.417	841.694	1.029.586
Sera	6.431	14.244	16.252	16.890
Büyükbaş Hayvan Hayat	29.852	29.831	25.683	23.320
Küçükbaş Hayvan Hayat	1.701	6.325	8.054	9.815
Kümes Hayvanları Hayat	166	196	159	133
Su Ürünleri Hayat	28	80	34	44
Anlık (Anlı Kovan)*	-	-	-	6.824
Genel Toplam	587.716	744.093	891.876	1.086.612

* Anlık (Anlı Kovan) Sigortası uygulamaları 01 Ocak 2014 tarihinde başlamıştır.

Kaynak: (Tarsim 2014 Faaliyet Raporu)

TARSİM TARAFINDAN SUNULAN SİGORTA TÜRLERİ

Bitkisel Ürün Sigortası

Tüm bitkisel ürünler için: Dolu, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel ve su baskını risklerinin neden olduğu miktar kaybı ile yaş meyve, sebze ve kesme çiçekler için doludan kaynaklanan kalite kaybı sigorta kapsamındadır.

Ayrıca;

- Meyvelerde don riskinin neden olduğu miktar kaybı teminatı isteğe bağlı olarak, Dolu Paket teminatlarına ek olarak
- Meyve bahçeleri ve bağlarda, Dolu Ağı ve Örtü Sistemleri isteğe bağlı olarak, Dolu Paket teminatları için sigorta kapsamına alınabilir.

Sera Sigortası

Sera yapı malzemeleri, içindeki teknik donanım ve serada yetiştirilen bitkisel ürünler için risk inceleme-değerlendirme sonucuna göre dolu, deprem, taşıt çarpması ile fırtına, hortum, yangın, heyelan, sel ve su baskını, kar ve dolu ağırlığı riskleri teminat kapsamına alınabilmektedir.

Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası

Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) kayıtlı olan süt ve erkek besi sığırları ile mandalar, yapılacak risk değerlendirmesi sonucunda, sigortaya kabul edilir. Sigortalı hayvanlarda;

- Genel şartların A.3 maddesinin (a) fıkrasında belirtilen hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü hayvan hastalıkları ve gebelik, doğum veya cerrahi müdahale (Dar Kapsamlı Tarifede, tüm hastalıklar teminat dışıdır.)
- Her türlü kazalardan, yılan ve böcek sokması
- Zehirli çayır otları ve yeme bağlı zehirlenmeler
- Her türlü doğal afetler ve güneş çarpması
- Yangın ve infilak sebebiyle, meydana gelen ölümler ve mecburi kesim riskleri ile tarife ve talimatlar çerçevesinde süt sığırları için yavru atma riski sigorta kapsamındadır.

Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası

Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) kayıtlı olan koyun ve keçi ile koç ve tekeler, yapılacak risk değerlendirmesi sonucunda, sigortaya kabul edilir.

Bu sigorta sigortalı küçükbaş hayvanlarda;

- Genel şartların A.3 maddesinin (a) fıkrasında belirtilen hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü hayvan hastalıkları ve gebelik, doğum veya cerrahi müdahale
- Her türlü kaza, vahşi hayvan saldırısı, yılan ve böcek sokması
- Zehirli çayır otları ve yeme bağlı zehirlenmeler
- Her türlü doğal afetler ve güneş çarpması
- Yangın ve infilak,

Sebebiyle meydana gelen ölümler ve mecburi kesim riskleri Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlar çerçevesinde sigorta kapsamındadır.

Kümes Hayvanları Hayat Sigortası

Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) kayıtlı olan koyun ve keçi ile koç ve tekeler, yapılacak risk değerlendirmesi sonucunda, sigortaya kabul edilir.

Bu sigorta sigortalı küçükbaş hayvanlarda;

- Genel şartların A.3 maddesinin (a) fıkrasında belirtilen hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü hayvan hastalıkları ve gebelik, doğum veya cerrahi müdahale
- Her türlü kaza, vahşi hayvan saldırısı, yılan ve böcek sokması
- Zehirli çayır otları ve yeme bağlı zehirlenmeler
- Her türlü doğal afetler ve güneş çarpması
- Yangın ve infilak,

Sebebiyle meydana gelen ölümler ve mecburi kesim riskleri Genel Şartlar ile Tarife ve Talimatlar çerçevesinde sigorta kapsamındadır.

Su Ürünleri Hayat Sigortası

Denizlerde ve iç sularda yetiştirilen su ürünlerine, Su Ürünleri Kayıt Sistemine (SKS) kayıtlı mevcut bilgiler ve yapılacak risk incelemesi dikkate alınarak, ölüm riski teminatı; Su Ürünleri Sigortası Genel Şartları ile Tarife ve Teminatlar kapsamında TARSİM tarafından verilir.

Su Ürünlerinde;

- Genel Şartlarda yazılı istisnalar dışında kalan her türlü hastalık
- Yetiştiricinin kontrolü dışındaki kirlenme ve zehirlenmeler
- Her türlü doğal afet
- Kazalar
- Predatörler
- Alg patlaması

Sebebiyle su ürünleri stokunda meydana gelen ölümler ve fiziksel kayıplar

Kafes ve Ağlarında;

- Her türlü doğal afet
- Kazalar
- Predatörler
- Alg patlaması

Nedeniyle meydana gelen maddi zararı temin eder.

Arıcılık (Arı Kovan) Sigortası

TÜRKVET ve Arıcılık Kayıt Sistemine (AKS) kayıtlı olan, plakalı, modern ve aktif (içinde arı olan) kovanlar sigorta kapsamındadır.

- Fırtına
- Hortum
- Yangın
- Heyelan
- Deprem
- Taşıt çarpması
- Sel ve su baskını
- Vahşi hayvan saldırısı
- Kovanların nakliyesi esnasında, çarpma, çarpışma, devrilme, yanma vb. (sadece gezginci arıcılık için geçerlidir.)

Sonucu meydana gelen zararlar, Genel Şartlar ile Tarife ve Teminatlar çerçevesinde sigorta kapsamındadır. (www.tarsim.gov.tr)

SONUÇ

Tarım sigortası üreticinin geçim kaynağı olan tarımsal ürünleri ve hayvanlarını çeşitli risklere karşı güvence altına alarak, üreticinin büyük ekonomik zararlarla karşılaşmasını ve gelirindeki azalmaları engellemeye çalışan bir sistemdir. Ayrıca bu sistem üreticiyi üretmeye teşvik eder ve bunun sonucunda istikrarlı bir tarımsal üretimin sağlanmasına katkıda bulunur.

Başta gelişmiş ülkeler olmak üzere, birçok ülkede tarım kesimine yönelik, vergi muafiyeti, düşük faizli kredi, doğal afet yardımları gibi devletlere doğrudan mali yük getiren uygulamaların yerini artık tarım sigortası almış durumdadır ve tarımsal kesime yönelik yapılan yardımlar da tarım sigortası aracılığıyla yapılmaktadır. Bazı devletler bu tür yardımlara sistemlere katılarak destek vermektedir.

Konu ile ilgili farklı ülkelerin uygulamalarının incelenmesi ve değerlendirilmesinden sonra İspanyada ki sistem model alınarak Türkiye’de tarım sigortası konusunda önemli gelişmeler sağlanmıştır. 2005 yılında Tarım Sigortaları Kanunu çıkartılmıştır. 2006 yılında da Tarım Sigortaları Havuzu ve TARSİM faaliyetlerine başlamıştır.

Henüz daha on yıllık bir geçmişe sahip olmasına karşın Türkiye TARSİM ile beraber çok önemli mesafe kaydetmiştir. Öyle ki 2014 yılında poliçe sayısında 10.086.612 adete toplam prim tutarında ise 683.535.994.-TL’ye ulaşılmıştır. Gerek ülke ekonomisi gerekse tarımsal faaliyetler ile uğraşalar açısından sistemin daha ileri noktalara ulaşması her kesimin yararına dır.

Sistemin daha etkin ve sağlıklı bir şekilde işlemlerini teminen daha fazla üreticinin sisteme dahil olmasının sağlanması ve prim tutarlarının minimize edilmesine gayret edilmesi gerekir. Daha düşük prim tutarları sigortalanan üretici sayısını da artıracaktır. Sayı artışının getirdiği maliyet azalışları da sistemin devamlılığı açısından önem arz etmektedir. Ayrıca sistemin etkinliği için hasar ödemelerinde hızlı sonuç alma, hasar tespit ve tazmininde gerçek bedelin belirlenmesine ehemmiyet verilmesi gerekir. Gerek sigorta eksperleri gerekse üreticiler bu konuda maksimum iyi niyet göstermeli, objektif olmalıdırlar. Sistemin devamlılığı için devlet desteğinin sürekliliği sağlanmalı ve destek tutarının artırılması yoluyla maliyetlerin azaltılmasına çalışılmalıdır.

KAYNAKÇA

İnternet Kaynakları:

- Aralık 19,2015 tarihinde tarihinde www.tsb.org.tr/turkiyede-sigortacilik.aspx?pageID=439: <http://www.tsb.org.tr> adresinden alındı
- Aralık 26, 2015 tarihinde <http://www.tarsim.gov.tr/>. adresinden alındı
- Aralık 25, 2015 tarihinde *Tarsim 2014 Faaliyet Raporu*. Ankara: TARSİM.
- Uğur, S. (2010). *Türkiye'de Tarım Sigortaları ve Tarsim. Yüksek Lisans Tezi. Karadeniz Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.*

Kitap Kaynakları:

- Bölükbaşı, Y. D., & Pamukçu, D. E. (2009). *Sigortanın Temel Prensipleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Çetin, P. D. (2007). *Tarım Sigortaları*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Çipil, M. (2008). *Risk Yönetimi ve Sigorta*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kırkbeşoğlu, E. (2015). *Risk Yönetimi ve Sigortacılık*. Ankara: Gazi Kitapevi.

**A GENETIC ALGORITHM FOR THE ALLOCATION OF
DANGEROUS GOODS CONTAINERS IN A STORAGE YARD
FOR FREIGHT VILLAGES AND DRY PORTS**

Ural Gökay ÇİÇEKLi*

Yunus KAYMAZ**

ABSTRACT

Increased trade volume between the countries and the resulting increase in container scheduling causes both space allocation problems and traffic congestion at ports, storage yards and terminals, finally leading to occupational accidents. Although there are various studies conducted on containers for non-dangerous goods and handling of them in storage yards, the number of studies on the allocation of dangerous goods containers is limited. Especially the recent explosion at the Tianjin Industrial Port, which was considered to be originated from dangerous goods, highlighted that handling and storage of dangerous goods at the yards must be carried out with more care and attention. This study deals with the optimization of space allocation for dangerous goods containers in the yards for freight villages, dry port and space efficiency for storage yards with limited space. During the analysis, the requirements specified in the segregation table for dangerous goods are taken into account.

Keywords: Dangerous Goods, Container Allocation, Genetic Algorithm

* Yrd. Doç. Dr., Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
gokay.cicekli@ege.edu.tr

** Arş. Gör., Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,
yunus.kaymaz@ege.edu.tr

TEHLİKELİ MADDE KONTEYNERLERLERİNİN LOJİSTİK KÖY VE KARA LİMANLARINA AİT DEPOLAMA ALANI İÇİNDEKİ YERLEŞİMİNİN GENETİK ALGORİTMA İLE BELİRLENMESİ

ÖZ

Ülkeler arası ticaret hacminin artması ve buna bağlı olarak artan konteyner döngüsü limanlarda, depolama alanlarında ve terminallerde hem alan hem de trafik sıkışıklıklarına yol açmakta ve iş kazalarına da neden olmaktadır. Bu anlamda her ne kadar tehlikeli madde taşımayan konteynerlerle ilgili ve bunların alan içinde yerleşimlerinin incelendiği pek çok çalışma ile karşılaşılrsa da, tehlikeli madde taşıyan konteynerlerin depolama alanı içindeki yerleşiminin incelendiği çalışma çok azdır. Özellikle yakın zamanda Tianjin Endüstriyel Limanı'nda meydana gelen ve tehlikeli maddelerin karışımından kaynaklı olduğu düşünülen patlama, depolama alanlarında tehlikeli maddelerin istiflenmesi ve depolanmasının daha özenli ve dikkatli yapılması gerektiğini ortaya koymuştur. Çalışma tehlikeli madde konteynerlerinin lojistik köy ve kara limanlarına ait depolama alanı içindeki optimizasyonu ve depolama alanı geniş olmayan alanlarda alan verimliliğini sağlamakla ilgilenmektedir. Konu incelenirken, tehlikeli madde ayırım tablosunda belirtilen gereklilikler de esas alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tehlikeli Madde, Konteyner Yerleşimi, Genetik Algoritma

INTRODUCTION

In today's world where the transportation cost minimization is a critical issue for companies, maritime transportation and containerization are of high importance. Especially in maritime transportation where containers are frequently used, interaction of goods categorized as dangerous is governed by various laws, thus requiring careful stowage of containers in the ships as well as their careful handling in the storage yards. The accidents in Turkey or around the world due to omissions and negligence that have emerged or may emerge during the transportation of dangerous goods cause environmental damage as well as losses of life and property. Especially the recent explosion at the Tianjin Industrial Port, which was considered to be originated from dangerous goods, highlighted that handling and storage of dangerous goods at the yards must be carried out with more care and attention. So, it is critical issue for freight villages and dry ports which have storage yards for dangerous goods containers.

1. FREIGHT VILLAGE AND DRY PORT

Freight villages are special transport nodes within supply chains which provide handling, transportation, export-import operations and other value added services to the relevant parties (Aydın ve Ögüt, 2011).

Karadeniz ve Akpınar (2010) mentioned that freight villages concept was introduced firstly in USA and the development of the industry was a catalyst for this development and it is important that such villages mostly located in the outside of the metropolitan areas.

Tsamboulas ve Kapros (2002) highlighted that a freight village constitutes an important place in transport chain which is an intermodal terminal where the related goods changed from one mode to the other.

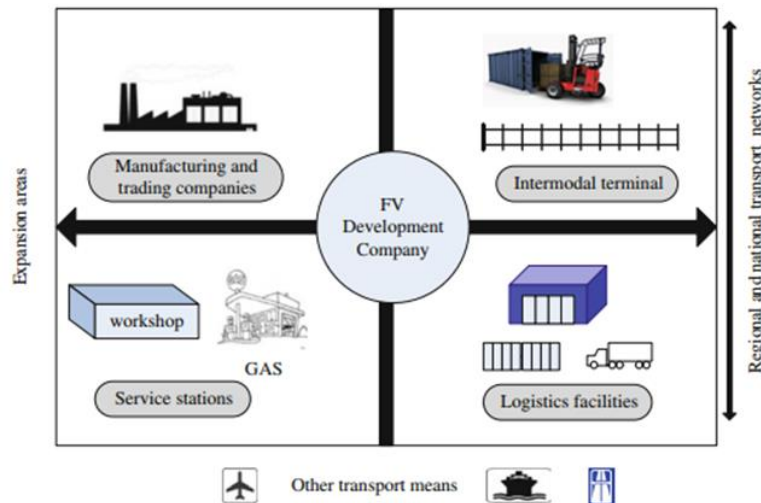


Figure 1- Basic functions of a freight village

(Source: Wu and Haasis, 2013, 65)

As seen in Figure-1 the basic functions of freight villages are mostly related with manufacturing organizations, logistics facilities, and other workshop stations.

Due to the increasing congestions in ports, container terminals the dry port concept becomes an important and useful areas for decreasing the burden of freight and traffic congestion from ports and terminals. The dry port concept was firstly defined by UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) as an inland terminal which bill of lading operations of shipping lines is going to be issued (UNCTAD, 1982).

Leveque and Roso (2002) define dry port concept as that is an inland intermodal terminal directly connected to seaport(s) with high capacity transport mean(s), where customers can leave/pick up their standardised units as if directly to a seaport.

Crainic et al. (2015) mentioned an extended gateway which the container and sorting operations, logistics operations and the other value added services are able to operated in an inland locations where more space is available. Thus, dry ports acts like an extended gateways for container terminals in order to decrease the congestion.

Roso (2009) has defined the dry port concept as:

“The dry port concept is based on a seaport directly connected by rail to inland intermodal terminals, where shippers can leave and/ or collect their

goods in intermodal loading units as if directly at the seaport. In addition to the transshipment that a conventional inland intermodal terminal provides, services such as storage, consolidation, depot, maintenance of containers and customs clearance are also available at dry ports.”

Henttu and Hilmola (2011) also highlighted that dry ports are parts of the intermodal transportation and they have connections directly to the rail, seaport and other mediums of transportation.

According to Roso et al. (2009) there are some types of dry ports which mentioned below:

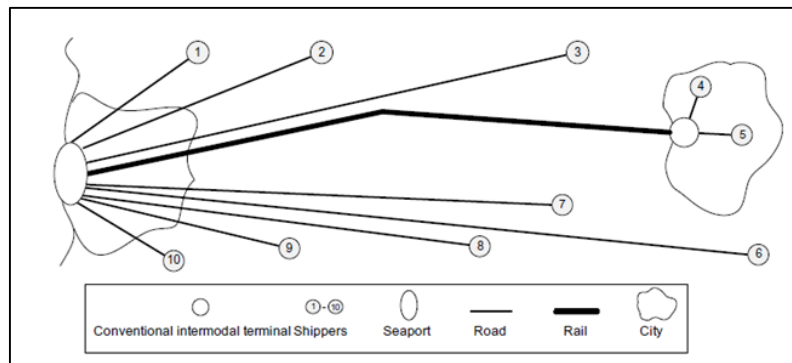


Fig. 1: A seaport and its connection to hinterland
(Roso et al. 2009)

As it can be seen in Figure 1, the seaport has a connection to the hinterland with both rail and road transportation systems. Furthermore, as Leveque and Roso (2002) mentioned there are distant, mid-range and close distant dry ports. This classification was mentioned due to their range to related ports.

2.CONTAINERIZATION

Nowadays, the trade intensity which started with the globalization continues to progressively increase. Therefore, ensuring transportation of goods to their destination safely and without any loss is of great importance for the parties involved in the supply chain. At this point, containerization provides faster transportation of goods to the destination without any damage.

Malcolm P. McLean’s idea of developing a means of transportation which serves the same purpose as standard transportation is considered as the beginning of containerization (Ateş et al. 2010: 85). Cudahy (2006: 6) indicated that Ideal X was the first ship that was used for containerization.

The word container is derived from the English verb “to contain” and has occupied a place in the literature and field meaning an enclosed and reusable transportation tool of standard size which can be transferred from one transport vehicle to another and is suitable for mechanical loading (MEB, 2011: 32).

This study deals with the storage and transportation of dangerous goods in containers. In this sense, the container types based on their usage and size are as follows (MEB, 2011: 41):

- Break (dry) bulk containers
- Bulk container
- Insulated containers
- Special purpose containers

In this study, the containers used for shipping the dangerous goods are divided into two as 20' containers and 40' containers. Table 1 and Table 2 shows inside and outside dimensions of these containers.

Table 1: Inside and outside dimensions of the 20' containers

20' Steel Dry Cargo Container					
<i>External Dimensions</i>			<i>Internal Dimensions</i>		
<i>Length</i>	<i>Width</i>	<i>Height</i>	<i>Length</i>	<i>Width</i>	<i>Height</i>
19'10 1/2"	8'0"	8'6"	19'4 1/5"	7'8 1/2"	7'9 7/8"
6.06m	2.44m	2.59m	5.90m	2.35m	2.39m
<i>Weight</i>			<i>Door</i>		
<i>Max. Gross</i>	<i>Tare</i>	<i>Payload</i>	<i>Width</i>	<i>Height</i>	
52,910lb	5,140lb	47,770lb	7'-8 1/8"	7'-5 3/4"	
24,000kg	2,330kg	21,670kg	2.343m	2.280m	

Source: <http://www.mardas.com.tr/LimanIsletme/mardas.aspx?id=32&lang=en>

Table 2: Inside and outside dimensions of the 40' containers

40' Steel Dry Cargo Container					
<i>External Dimensions</i>			<i>Internal Dimensions</i>		
<i>Length</i>	<i>Width</i>	<i>Height</i>	<i>Length</i>	<i>Width</i>	<i>Height</i>
40'0"	8'0"	8'6"	39'5 3/4"	7'8 5/8"	7'9 7/8"
12.19m	2.44m	2.59m	12.03m	2.35m	2.38m
<i>Weight</i>			<i>Door</i>		
<i>Max. Gross</i>	<i>Tare</i>	<i>Payload</i>	<i>Width</i>	<i>Height</i>	
67,200lb	8,820lb	58,380lb	7'-8 1/8"	7'-5 3/4"	
30,480kg	4,000kg	26,480kg	2.343m	2.280m	

Source: <http://www.mardas.com.tr/LimanIsletme/mardas.aspx?id=32&lang=en>

3. PREVIOUS STUDIES ON THE ALLOCATION OF CONTAINERS IN STORAGE YARDS

Han et al. (2008: 698) indicates that multi-level stacking of containers is a common practice in places where the volume of container traffic is heavy and the land is scarce, emphasizing that this cause traffic congestion of the vehicles used in the area. In their study, they generate a yard template to ensure transportation with minimum number of vehicles in the storage yard where the handling of containers are carried out. Kim and Kim (2002: 821-822) pointed out the lack of studies on container yards and dealt with minimum space allocation for containers and cost-minimization for cranes. Zhang et al. (2003: 887) studied the storage space problems at container terminals and reported that this problem was related to all resources used at the terminal (quay cranes, yard cranes, information technologies etc.). They solved this problem with the use of a rolling-horizon planning method where the problem was divided into two levels for each planning horizon and each level was formulated as a mathematical programming model.

Kozan and Preston (2006: 520) developed a model that determines the optimal storage strategy and container-handling schedule. Their model allows for minimum handling of export containers in an area from the storage yard to the ship as well as providing information about the transfer times of containers.

Bazzazi et al. (2009: 45) developed a genetic algorithm model to solve the storage space allocation problem and used this model on the yard that included regular, empty and refrigerated containers in order to minimize the storage and retrieval times of containers.

Another field of study in the literature that attracted interest other than those conducted on handling of full containers in the storage yards is the storage of empty containers and keeping them available.

Lai et al. (1995: 687) indicated that proper allocation of empty containers that were transported from the Middle East to ports in the Far East had a decreasing impact on the relevant costs and provision of empty containers when requested by customers increased the customer satisfaction. In their study, they employed heuristic search to reveal the relevant costs.

Another issue that has been emphasized is whether the containers are import or export containers. Kim and Kim (1999: 822) studied how to allocate the import containers in storage yards and aimed to minimize the number of rehandles. They analyzed the cases in which the arrival rate of import containers was constant, cyclic, and dynamic.

Kim et al. (2000: 90) developed a model that allows determining the storage location of export containers considering its weight. The dynamic programming model they formulated determines the storage location to minimize the number of relocation movements for the loading operation.

The studies on allocation of containers in the storage yards inside or outside the ports are mostly focused on reducing the vehicle movements and cost minimization. However, there is a limited number of studies in the literature conducted on optimization of space allocation for dangerous goods containers. Aiming to increase space efficiency, this study tries to deal with optimizing the allocation of dangerous goods containers based on the segregation groups in the IMDG CODE (International Maritime Dangerous Goods Code) defined by the IMO (International Maritime Organization).

4. CONTAINERIZATION OF DANGEROUS GOODS

The accidents in Turkey or around the world due to omissions and neglect that have emerged or may emerge during the transportation of dangerous goods cause environmental damage as well as losses of life and property. Especially the recent explosion at the Tianjin Industrial Port is known to have killed more than 50 people and caused significant losses (<http://www.bbc.com/news/world-asia-china-33844084>, Date of access: 26/08/2015).

The problems experienced during the transportation and storage of dangerous goods can be of infrastructural, human or environmental origin and the irreversible nature of the results led to the countries and various decision making bodies to make some arrangements about this situation.

Table 3 shows the authorized institutions and conventions regarding the transport of dangerous goods.

Table 3: Current conventions on the transport of dangerous goods

Transportation Mode	Agency	Convention
Maritime	IMO (International Maritime Organisation)	IMDG-CODE
Railway	OTIF (Intergovernmental Railway Organisation)	RID
Airway	ICAO (International Civil Aviation Organisation)	TIs
Inland Waterway	UNECE (United Nations Economic Commission for Europe)	ADN
Road	UNECE (United Nations Economic Commission for Europe)	ADR

Source: Evaluation of EU Policy on the Transport of Dangerous Goods Since 1994, 2005:11

In a study on the management of dangerous goods in a container terminal, Hamidou et al. (2014:2) reported that many operations occur within the storage area and these operations require respecting many rules in order to guarantee some important criteria such as the port safety. Combining a cellular automation and a multi-agent system, they developed a model with an aim to improve the container terminal configuration by putting security into the forefront. Table 4 shows the IMDG classification and segregation groups. In the table, 1 represents 3 m, 2 represents 6 m, 3 represents 12 m, 4 represents 24 m and X represents 0 m separation distance (ASEAN – German Technical Cooperation Sustainable Port development in the ASEAN Region, 2011:34).

Table 4: IMDG classes and segregation groups

CLASSES		2.1	2.2	2.3	3	4.1	4.2	4.3	5.1	5.2	6.1	8	9
<i>Flammable gas</i>	2.1	x	x	x	2	1	2	x	2	2	x	1	x
<i>Non-Flammable, compressed gas</i>	2.2	x	x	x	1	x	1	x	x	1	x	x	x
<i>Toxic or poisonous gas</i>	2.3	x	x	x	2	x	2	x	x	2	x	x	x
<i>Flammable liquids</i>	3	2	1	2	x	x	2	1	2	2	x	x	x
<i>Flammable solids</i>	4.1	1	x	x	x	x	1	x	1	2	x	1	x
<i>Spontaneously combustible solids</i>	4.2	2	1	2	2	1	x	1	2	2	1	1	x
<i>Combustible solids when in contact with water</i>	4.3	x	x	x	1	x	1	x	2	2	x	1	x
<i>Oxidizer</i>	5.1	2	x	x	2	1	2	2	x	2	1	2	x
<i>Organic peroxide</i>	5.2	2	1	2	2	2	2	2	2	x	1	2	x
<i>Toxic substances</i>	6.1	x	x	x	x	x	1	x	1	1	x	x	x
<i>Corrosive substances</i>	8	1	x	x	x	1	1	1	2	2	x	x	x
<i>Miscellaneous dangerous substances and articles</i>	9	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Source: Handling Dangerous Goods in Ports Participants' Manual, 2011:32

The following process applies as per Section 2, Article 11 (n) of the “Regulation on the Carriage of Dangerous Goods by Sea” (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/03/20150303-6.htm>, Date of Access:27/08/2015):

“A storage area shall be allocated for dangerous goods containers in accordance with the rules for separation and stowage, and all kinds of fire safety, environmental safety and other safety measures required for the storage area shall be taken. While providing loading, unloading and limbo services for dangerous goods, the ship authorities and those providing the abovementioned services shall take the necessary safety measures against heat and other hazards, especially during hot weather. Inflammable materials shall be kept away from spark ignition processes and no spark-ignition vehicle or device shall be operated in the yards used for handling of dangerous goods.” According to the Mersin International Port, Procedure for Loading, Unloading and Transport of Dangerous Goods at the Port, it is the agencies and owners of the goods that shall be held responsible for ensuring that dangerous goods containers meet the requirements specified in the International Convention for Safe Containers (CSC, 1972) or ensuring that packing/containers of dangerous goods are intact and have labels including necessary information, and the labels are readable and not damaged (MIP Management Inc., 2007:5).

As specified in the relevant Article in the legislation regarding the containerization and storage of dangerous goods, allocation of a proper storage area conforming to the separation and stowage rules, especially involves the efficient use of the ports and storage yards with limited storage space. Therefore, the maintenance of security and efficient use of storage areas are both important.

5. GENETIC ALGORITHM

This study deals with the development of a model that will allow minimum space allocation for the dangerous goods containers in a storage yard, considering the IMDG segregation restrictions and departure times of the containers. The aim is to develop an allocation plan that will meet the requirements in the segregation table given above as well as the sequence of the containers to be transferred based on the customer needs. In the problem addressed in this study, up to 15 containers, exact methods and optimal solutions were achieved within effective time required for solution. However, the problem becomes NP-hard when the number of containers increases, resulting in failure in achieving optimal solutions in effective times. Therefore, use of heuristic methods is required when the number of containers increases.

In this sense, a genetic algorithm method was used both to ensure the efficient use of the storage area and to achieve the other aims of the study.

The idea of genetic algorithm was first introduced by Holland and his students in 1975. The basic principle of genetic algorithms is “survival of the fittest”. Whitley (1994:1) indicates that genetic algorithms are population based models in which new sample points in a search space are generated through selection and recombination. Among the metaheuristic methods, GA is a random search technique aiming to find the optimal solution in a complex search space (Mori and Tseng, 1997:135).

In the genetic algorithm technique where every individual in the population are coded to chromosomes that show the potential solution, the objective function determines the fitness of each individual and the fitness shows to how optimal the solution is (Kulluk and Türkbey, 2004:2).

Xiao (2008: 798) summarizes the implementation procedure of GAs as follows:

- Step 1: $t=0$
- Step 2: Initialize population $P(t)$
- Step 3: **repeat until** {termination criterion is satisfied}
- Step 4: Evaluate all individuals in $P(t)$
- Step 5: Generate offspring from $P(t)$
- Step 6: Copy offspring to $P(t)$
- Step 7: $t = t+1$

Mitchell (1998:124) mentions that GAs have been proposed for solving the combinatorial optimization problems experienced during the real-world applications. GA provides proper solutions to the NP-hard problems such as the problem of determining the allocation of dangerous goods in storage yards that were examined within the scope of this study. GAs do not guarantee the optimal solution, but usually gives the near-optimal solutions. However, since they do not search the whole space, they accomplish an effective search, achieving solution in a shorter period of time compared to the traditional methods (Goldberg, 1989:3). GAs can quickly find a near-optimal solution in a large solution space. Nowadays, the competitive business environment compels the businesses to find acceptable solutions in a quicker way, instead of finding optimal ones in a slower way (Kocamaz and Çiçekli, 2010: 200). In GAs, the smallest unit is called a gene that represents meaningful information on its own. The genes combine to form the chromosomes. Each chromosome consisting of genes has a structure that encodes the solution to the problem.

GAs use three operators: selection, crossover and mutation. Figure 2 shows the image of a chromosome, genes and mutation in an individual.

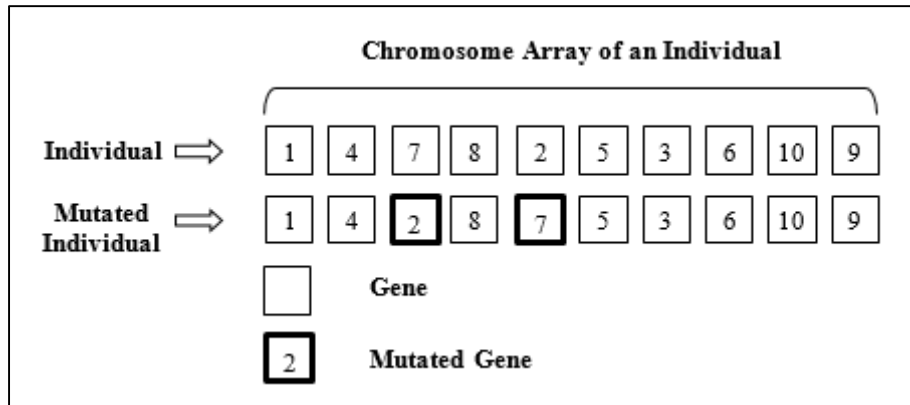


Figure 2: Image of a chromosome, genes and mutation in an individual.

6. IMPLEMENTATION

This study, carried out in a company that provides logistic services, sought to optimize the allocation of dangerous goods containers in a storage yard. Upon the request by the company, the name of the company was not revealed. In the problem addressed within the scope of the study, there are 78 20' dangerous goods containers with different departure times during the day chosen. Priority deadlines were set based on the departure times of the containers. The departure times of the containers were sorted from early departure to late departure, and the priority deadlines were defined in the ascending order. Table 5 shows information regarding the IMDG and priority deadlines. Containers that do not have an early deadline, are required to be allocated in a way not to impede the handling of other containers. The study aims to minimize the space allocation for the dangerous goods containers in a storage yard in line with the IMDG segregation restrictions and departure times.

Table 5: Information about the containers

<i>Container No</i>	<i>Imdg Code</i>	<i>Priority Deadline</i>	<i>Container No</i>	<i>Imdg Code</i>	<i>Priority Deadline</i>	<i>Container No</i>	<i>Imdg Code</i>	<i>Priority Deadline</i>
1	2.1	2	27	6.1	5	53	9	5
2	2.1	2	28	8	3	54	4.3	2
3	9	3	29	9	2	55	9	4
4	9	3	30	3	4	56	9	1
5	3	3	31	3	4	57	4.1	2
6	3	2	32	3	2	58	9	1
7	9	4	33	9	5	59	2.3	3
8	4.3	3	34	5.1	4	60	9	3
9	9	4	35	3	1	61	9	3
10	3	2	36	3	1	62	3	2
11	3	1	37	3	2	63	3	2
12	2.2	4	38	3	2	64	9	3
13	3	1	39	2.3	4	65	9	3
14	9	5	40	5.2	1	66	9	5
15	9	5	41	9	5	67	2.2	3
16	3	3	42	9	4	68	9	5
17	8	3	43	9	6	69	9	3
18	3	3	44	8	2	70	9	5
19	3	3	45	9	2	71	5.2	1
20	3	1	46	9	2	72	9	6
21	3	1	47	4.3	3	73	9	3
22	9	5	48	9	4	74	4.2	2
23	4.3	3	49	9	3	75	9	3
24	4.2	5	50	9	3	76	9	2
25	9	4	51	4.2	3	77	9	5
26	9	4	52	9	5	78	6.1	4

Dangerous goods containers require a space allocation. However, no optimization study has been carried out in this field to this date and the container allocation has been done only based on the IMDG segregation requirements. Table 6 shows the yard used for allocation of dangerous goods. RTG cranes are used in this yard. Between each lane, there is a 5m distance allocated for truck traffic.

average area of 38.7 containers. In the optimal solution, in conformity with IMDG segregation requirements and priority deadlines, 78 containers were stacked in an area of 36 containers (arranged as 6x6). The solution was found to be appropriate by the company. Table 7 shows the container allocation plan obtained from the solution, while Table 8 shows the priority deadlines for the relevant allocation plan. No container is available in the areas defined as "(empty)" in the tables.

Table 7: Container allocation plan obtained from the solution

	<i>1</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>7</i>	<i>9</i>	<i>11</i>
6	(empty) 40 58 71 72	(empty) (empty) (empty) 56 3	(empty) (empty) 2 45 1	(empty) (empty) (empty) 67 12	(empty) (empty) (empty) 69 34	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)
5	(empty) (empty) (empty) 60 7	(empty) (empty) (empty) 61 9	(empty) (empty) 54 47 23 8	(empty) (empty) 41 15 14	(empty) (empty) (empty) 59 39	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)
4	(empty) (empty) 26 25 22	(empty) (empty) (empty) 29 33	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)
3	(empty) (empty) (empty) 78 27	(empty) (empty) (empty) 76 49	46 73 65 64 42	(empty) 70 68 66 43	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)
2	21 20 19 18 16	13 11 10 6 5	(empty) (empty) 75 50 48	(empty) (empty) 44 28 17	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)	(empty) (empty) (empty) (empty) (empty)

1	36	57	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	35	63	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	32	62	(empty)	(empty)	(empty)	74
	31	38	77	4	(empty)	51
	30	37	52	53	55	24

Table 8: Priority deadlines for the relevant allocation plan

	1	3	5	7	9	11
6	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	1	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	1	(empty)	2	(empty)	(empty)	(empty)
	1	1	2	3	3	(empty)
	6	3	2	4	4	(empty)
5	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	(empty)	(empty)	2	(empty)	(empty)	(empty)
	(empty)	(empty)	3	5	(empty)	(empty)
	3	3	3	5	3	(empty)
	4	4	3	5	4	(empty)
4	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	4	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	4	2	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	5	5	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
3	(empty)	(empty)	2	(empty)	(empty)	(empty)
	(empty)	(empty)	3	5	(empty)	(empty)
	(empty)	(empty)	3	5	(empty)	(empty)
	4	2	3	5	(empty)	(empty)
	5	3	4	6	(empty)	(empty)
2	1	1	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	1	1	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	3	2	3	2	(empty)	(empty)
	3	2	3	3	(empty)	(empty)
	3	3	4	3	(empty)	(empty)
1	1	2	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	1	2	(empty)	(empty)	(empty)	(empty)
	2	2	(empty)	(empty)	(empty)	2
	4	2	5	3	(empty)	3
	4	2	5	5	4	5

CONCLUSION

Recent events highlighted the importance of the handling of dangerous goods containers in storage areas in accordance with the restrictions, first in terms of security of life, and then in terms of environmental and product safety.

The aim of the study was to minimize the space allocation for the dangerous goods containers in storage yards in line with the restrictions such as the IMDG segregation requirements and container departure times. These are critical issue for freight villages and dry ports which have storage yards for dangerous goods containers. The problem addressed within the scope of this study included 78 20' containers with different departure times on the day chosen. In the future studies, 40' containers will be included in the model. In order not to impede the vehicle traffic (trucks and handling equipment) in the area specified by the company, minimization of space allocation for dangerous goods containers were carried out within the specified restrictions and based on the distance table provided. In the optimal solution, in conformity with IMDG segregation requirements and priority deadlines, 78 containers were stacked in an area of 36 containers (arranged as 6x6).

In the future studies, this model is planned to be used with different data sets and restrictions and for different purposes.

REFERENCES

- ASEAN - German Technical Cooperation Sustainable Port development in the ASEAN Region. 2011. Handling Dangerous Goods in Ports Participants' Manual.
- Ateş A. Karadeniz, Ş. Esmer, S. (2010), "Dünya Konteyner Taşımacılığı Pazarında Türkiye'nin Yeri". Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi 2(2), pp. 83-98.
- Aydın, G. T. Öğüt, K. S. (2011), Aydın, G.T., Öğüt, K.S., (2008a), "Lojistik Köy Nedir?" 2. Uluslararası Demiryolu Sempozyumu, Demiryolu Fuarı Bildiriler Kitabı, 15-17 Ekim 2008, s.1439-1448, İstanbul.
- Bazzazi, Mohammad. Safaei, Nima. Javadian, Nikbakhsh. (2009), "A genetic algorithm to solve the storage space allocation problem in a container terminal". Computers & Industrial Engineering Vol.56, No.1, pp. 44-52.
- Crainic T.C., Dell'Olmo P., Ricciardi N., Sgalambro A., (2015), "Modeling dry-port-based freight distribution planning", Transportation Research Part C: Emerging Technologies, Volume 55, pp. 518-534.
- Cudahy, B. J. (2006), "The containership revolution: Malcom McLean's 1956 innovation goes global". Transportation Research Board of the National Academies, Vol. 246, pp. 5-9.
- European Commission. (2005), Evaluation of EU Policy on the Transport of Dangerous Goods Since 1994-Final Report, Access: http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/evaluations/doc/2005_transport_dangerous_goods_1.pdf
- Goldberg, D. E. (1989). Genetic Algorithms in Search, Optimization and Machine Learning. Addison-Wesley, USA.
- Hamidou, M., Fournier, D., Sanlaville, E., Serin, F. (2013), "Management of dangerous goods in container terminal with MAS model". The 15th International Conference on Harbor, Maritime & Multimodal Logistics. 25-27 September 2013. Athenes, Greece.
- Han, Y. Lee, L. H. Chew, E. P. Tan, K C. (2008), "A yard storage strategy for minimizing traffic congestion in a marine container transshipment hub". OR Spectrum Vol.30, No.4, pp. 697-720.
- Henttu V., Hilmola O.P., (2011), "Financial and environmental impacts of hypothetical Finnish dry port structure", Research in Transportation Economics, 2011, vol. 33(1), pp 35-41.
- Karadeniz, V. Akpınar, E. (2011), "Türkiye'de Lojistik Köy Uygulamaları ve Yeni Bir Lojistik Köy Önerisi", Marmara Coğrafya Dergisi, 23, pp. 49-71.
- Kim, K H., Kim, H B. (2002), "The optimal sizing of the storage space and handling facilities for import containers". Transportation Research Part B: Methodological Vol. 36, No.9 pp. 821-835.
- Kim, K H., Kim, H B.. (1999), "Segregating space allocation models for container inventories in port container terminals". International Journal of Production Economics Vol.59 No.1 pp. 415-423.
- Kim, K. H., Park, Y. M., Ryu, KR., (2000), "Deriving decision rules to locate export containers in container yards". European Journal of Operational Research Vol.124,No.1, pp. 89-101.
- Kocamaz, M. Çiçekli, U. G. (2010), "Paralel Makinaların Genetik Algoritma İle Çizelgelenmesinde Mutasyon Oranının Etkinliği", Ege Akademik Bakış 10(1), pp. 199-210.
- Kozan, E. Preston, P. (2006), "Mathematical modelling of container transfers and storage locations at seaport terminals". OR Spectrum Vol.28, No.4,pp. 519-537.
- Kulluk, S. Türkbey, O. (2004), "Tesis Yerleşimi Problemi İçin Bir Genetik Algoritma". YA/EM - Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği. 15-18. Gaziantep, Adana.
- Lai, K. K. Lam, K. Chan, W K. (1995), "Shipping container logistics and allocation". Journal of the Operational Research Society, Vol.46, No.6, pp. 687-697.

- Leveque, P., Roso, V. (2002), "Dry Port concept for seaport inland access with intermodal solutions", Masters thesis, Department of Logistics and Transportation, Chalmers University of Technology.
- Mardaş Marmara Deniz İşletmeciliği AŞ. Konteyner Ölçüleri, <http://www.mardas.com.tr/LimanIsletme/mardas.aspx?id=32&lang=en>, Access Date: 30.08.2015
- MEB - Milli Eğitim Bakanlığı. (2011), Ulaştırma Hizmetleri Alanı Tehlikeli Madde Taşımacılığı. Ankara.
- Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği AŞ. (2012), Tehlikeli Maddelerin Liman İçerisinde Yükletilmesi, Boşaltılması ve Taşınması Prosedürü, Access: <http://www.mersinport.com.tr/images/pdf/imco.pdf>
- Mitchell, M. (1998), An Introduction to Genetic Algorithms. MIT Press.
- Mori, M. Tseng, C. C. (1997), "A Genetic Algorithm For Multi-Mode Resource Constrained Project Scheduling Problem", European Journal of Operational Research No.100, pp. 134-141.
- Resmi Gazete. (2015), Tehlikeli Maddelerin Deniz Yoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/03/20150303-6.htm>. Access Date: 15.08.2015
- Roso V., Woxenius J., Lumsden K.(2009), "The dry port concept: connecting container sea ports with the hinterland", Journal of Transport Geography Vol. 17 No.5 pp. 338-345
- The BBC News, "China explosions: What we know about what happened in Tianjin". <http://www.bbc.com/news/world-asia-china-33844084>. Access Date: 28.08.2015
- Tsamboulas, D. A., & Kapros, S. (2003), "Freight village evaluation under uncertainty with public and private financing", Transport Policy, 10(2), pp. 141-156.
- UNCTAD (1982). Multimodal Transport and Containerisation (TD/B/C.4/238/Supplement 1, Part Five: Ports and Container Depots). Geneva
- Whitley, D. (1994), "A genetic algorithm tutorial". Statistics and computing Vol.4, No.2, pp. 65-85.
- Wu, J., & Haasis, H. D. (2013), "Converting knowledge into sustainability performance of freight villages", Logistics Research, 6(2-3), pp. 63-88.
- Xiao, N. (2008), "A Unified Conceptual Framework for Geographical Optimization Using Evolutionary Algorithms". Annals of the Association of American Geographers Vol.98, No.4, pp. 795-817.
- Zhang, C., Liu, J., Wan, Y. W., Murty, K. G., Linn, R. J. (2003), "Storage space allocation in container terminals". Transportation Research Part B: Methodological, Vol. 37, No.10, pp. 883-903.

GENÇ YOKSULLUĞUNUN TEMEL BELİRLEYİCİLERİ: EĞİTİM VE DÜZGÜN İŞ

Süheyla ERİKLİ*

ÖZ

Yoksulluk her yaş grubunu farklı yönlerden etkileyen ve buna bağlı olarak her yaş grubu için farklı önlemlerin alınmasını gerekli kılan bir sorun alanıdır. Yoksulluk sorununun çözümünde özellikle yoksul olan gençler kilit rol oynamaktadır. Yoksulluk sorunu gençlik döneminde çözülemez, birey yoksulluktan kurtulacak geliri elde edemezse gelecek kuşakların yoksul olma ihtimali oldukça yüksek olacaktır. Bu dönemde gelirin yüksek olması ise bireyin yüksek eğitim seviyesine sahip olmasına ve "düzgün iş" niteliği taşıyan bir işte istihdam edilmesine bağlıdır.

Bu çalışmada ailesi yoksul olması nedeniyle kendisi de yoksul sayılan 15-24 yaş arasındaki gençlerin eğitim seviyesi ve istihdam içerisindeki konumu hakkında bir profil çizerek genç yoksulluğunun azaltılmasında etki olan faktörler analiz edilmeye çalışılmaktadır. Çalışmada literatür taraması aracılığıyla genç yoksulluğu, eğitim ve düzgün iş ilişkisi ortaya koyulmaya çalışılmış ve mevcut durumun analiz edilmesi amacıyla Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK verilerinden yararlanılmıştır.

Çalışma sonucunda eğitim seviyesi arttıkça genç yoksulluğu oranının azaldığı görülmekle birlikte istihdamda yer almanın yoksulluktan kurtulmaya yetmediği; istihdamda yer alan gençlerin çoğunun yoksulluk sınırı altında kaldığı görülmektedir. Bu durum yoksulluktan kurtulmada istihdamda yer almaktan ziyade istihdamın niteliğinin önemini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla düzgün işler yaratılmadığı sürece istihdamda yer almanın sorunun çözümünde etkili olmayacağı belirtilebilir.

Anahtar Kelimeler: Genç Yoksulluğu, genç işsizliği, eğitim, düzgün iş

* Araştırma Görevlisi, Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkiler Bölümü

YOUTH POVERTY'S THE MAIN DETERMINANTS: EDUCATION AND DECENT WORK

ABSTRACT

Povert is phenomenon, which differently effects different age range. It is vital, especially young poverty "Young poverty" is used to describe for young people in poor families, 15-24. Young period correspond to fragile area of poverty. If youth individuals can't develop by the requiments of our age and have enough income for protection against poverty this period, future generations will be a high risk of poverty. So, policy makers have to take various measure for eliminate the poverty.

This study focus on analyze main determinants for young poverty, which review the literature, firstly. TÜİK is date institution that is given data place following.

Consequently If education level is higher, young reduce poverty's rate by TÜİK. But most of the working young is below the poverty line. Although young is employee, you don't get rid of poverty. It reveal that decent work and education's is important for youth poverty solution.

Keywords: Youth poverty, education, young unemployment, decent work

GİRİŞ

En basit tanımıyla bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılayamama durumu olarak tanımlanan yoksulluk, günümüzde sınırları zor çizilen, çok boyutlu bir sorun haline almıştır. Yoksulluğun belirleyicileri olarak maddi yetersizliklerin yanı sıra artık bireylerin sağlık ve eğitim hizmetlerinden yeterince yararlanamamaları, bilgiye ulaşamamaları, topluma göre daha az tüketmeleri, vb. gibi kriterler de kullanılmaktadır. Tanım alanı oldukça genişleyen ve her yaş grubunu farklı açılardan etkileyen yoksulluk, hiç şüphesiz geleceğin mimarları olan gençleri derinden etkilemektedir. Yetişkinliğe adım atacak olan genç, çocukluktan devraldığı sorunlara ek olarak bu dönemde ekonomik ve toplumsal sorunlarla da mücadelede etmek durumunda kalmaktadır.

Gençlerin yaşamında gerek ekonomik gerekse sosyal açıdan birçok soruna neden olan yoksulluk, bu süreçte çözülmediği takdirde bireyin yaşamında döngüsel bir sorun haline gelmekte; nesiller arası transfer sonucunda adeta "babadan oğula geçen" bir hal almaktadır. Bir diğer ifadeyle yoksul bir ailenin ferdi olan çocuk, gençlik döneminde niteliklerini geliştirerek gelir düzeyi yüksek ve güvenceli bir alanda istihdamda yer alamadığında gelecek kuşaklar yoksulluk zincirinin bir halkası olmaya devam edecektir.

"Genç yoksulluğu" literatüre yeni giren ve buna bağlı olarak henüz standart ölçümü ve tanımı olmayan bir kavramdır. Çoğunlukla ailesi yoksul olan gençler yoksul sayılmakta; genç yoksulluğu aile eksenli açıklanmaktadır. Genç yoksulluğu kapsamına kimlerin dahil edileceğinin henüz kesin olarak belirlenememiş olması ve Türkiye'de gençlerin durumlarını tespit etmeye yönelik verilerin kısıtlı olması sorunun çözümünü zorlaştırmaktadır.

Türkiye genç nüfusun oldukça yüksek olduğu dünya ülkelerinden biri olup 2000-2025 yıllarını kapsayan dönem Türkiye için "demografik fırsat penceresi" olarak tanımlanmaktadır. Demografik fırsat penceresi ile kastedilen toplam nüfus içerisinde çalışabilir nüfusun en yüksek oranda olmasıdır. Söz konusu dönemde gençlerin sosyo-ekonomik durumlarının tespit edilerek gelişimleri için gerekli yatırımların yapılması yoluyla nitelikli bir genç nüfus yetiştirilmesi halinde nüfus yapısı bir fırsata dönüştürülecek; gerek ülke gerekse gençler açısından ekonomik ve sosyal birçok gelişme sağlanabilecektir.

D) GENÇ YOKSULLUĞU

Yoksulluk, bireyin özellikle gençlik döneminde çok yönlü bir sorun alanı olarak kendini göstermektedir. Çocukluk döneminde sağlık sorunları ve beslenme yetersizliği şeklinde kendini gösteren soruna gençlik döneminde, eğitim hizmetlerinden yararlanamama ve istihdam sorunu da eklenmektedir. Diğer bir yandan, yoksul gençler sık sık toplumsal katılım, sosyalleşme, boş zamanlarını değerlendirme ve hobilerini gerçekleştirme gibi birtakım sosyal sorunlarla da karşılaşmaktadırlar. Bu durum yoksul gençlerin çevreleriyle, özellikle arkadaşlarıyla olan ilişkilerini etkileyerek kendilerine güven konusunda sorun yaşamalarına neden olmakta ve gençlerin kendilerini utangaç, dışlanmış ve hatta etiketlenmiş olarak hissetmeleri sonucunu doğurmaktadır (Treanor, Impacts of Poverty on Children and Young People Briefing, 2013).

Genç yoksulluğunun nedenlerini araştıran çalışmalar genel olarak iki grup halinde incelenebilir. Bir gruba göre gençler arasında yoksulluk riskini arttıran faktörler işsizlik, düşük ücret ve düşük eğitim seviyesi olarak belirlenmiştir (Pavis, Platt, Hubbard, 2000: 26-27). Bu çalışmalara göre gençlik dönemi yoksulluk sorunu karşısında pasif rolden aktif role geçiş anlamına gelmektedir. Bu nedenle gençlik döneminde bireyler iş piyasasının gerektirdiği niteliklere uygun yetiştirildiğinde yoksulluktan kurtulabilecektir. Bu durum ülkede uygulanan gençlik politikalarının özellikle dezavantajlı grupta yer alan yoksul gençler için ciddi önem arz ettiğini göstermektedir. Diğer gruptakilere göre ise ebeveynlerin durumu genç yoksulluğunu arttırıcı bir etki yaratmaktadır (Berthoud ve Robson, 2003: 29). Burada ebeveynlerin durum ile kastedilen, çocuğun tek ebeveyn ile yaşaması ve ebeveynlerinin çalışıp çalışmaması durumudur. Tek ebeveynle yaşayan çocuklar iki ebeveynli aileye göre daha yüksek yoksulluk riski altındadır. Diğer yandan, işsiz ebeveynlere sahip bir çocuğun işi olan bir ailede yaşayan çocuğa göre yoksulluk riski daha yüksektir. Ebeveynlerden her ikisinin de çalışmadığı 2 çocuklu bir ailenin karşılaşacağı yoksulluk riski, sadece bir ebeveyni çalışan aileye göre 4 kat, sadece annenin çalıştığı bir aileye göre ise 14 kat fazladır. Buna karşılık, ebeveynlerden her ikisinin de çalıştığı ailede çocukların yoksulluk riski oldukça düşüktür (Erken Yaşlarda Çocuk Refahı ve Kadın İstihdamı Politika Belgesi, 2013).

A) Genç Yoksulluğu ile Mücadelede Eğitimin Önemi

Eğitim politikaları 2. dünya savaşından itibaren ekonomi politikalarının içinde önem kazanmış, devletler eğitim aracılığıyla bireylerin üretim kapasitelerini arttırarak kalkınmaya çalışmışlardır. Milton Friedman'a göre devletlerin eğitim alanında müdahalede bulunmasının temelinde iki argüman yer almaktadır (Friedman, 2011: 116-117). Bu argümanlardan ilki "dışsal etkiler" dir. Dışsal etkiler eğitimin parasal olarak ölçülemeyen yararlarını ifade etmektedir. Örneğin toplumsallaşmayı sağlama, demokratik katılımı özendirme, suç oranlarını azaltma gibi işlevler bu kapsamda değerlendirilmektedir. Devletin eğitime müdahale etmesinin bir diğer nedeni çocuklar ve diğer sorumluluğu olmayan kişilere karşı devletin paternalist (korumacı) himayesidir. Çocuğuna asgari düzeyde öğretim sağlamaya maddi gücü yetmeyen ebeveynlerin ve kırsal alanda eğitim kaynaklarına erişimin zor olması eğitimin devlet tarafından sağlanan bir hizmet olmasını gerekli kılmaktadır (Friedman, 2011: 116-117). Bu noktada devlet eğitim aracılığıyla toplumda fırsat eşitliği yaratmakta ve toplumsal tabakalar arasında dikey hareketlilik sağlamaktadır. Eğitim aracılığıyla bireylerin yüksek beceri gerektiren işlerde çalışmalarını sağlanarak işsizlik ve yoksulluk riskini azaltılmaktadır; bireylerin daha kaliteli işgücü olarak daha nitelikli işlerde istihdam edilebilmelerine olanak sağlanmaktadır (Karadeniz, 2007: 79).

Ailenin geliri çocuğun alacağı eğitimin kalitesi ve eğitim düzeyi üzerinde doğrudan etkili olmaktadır. Bireyin ailesinin gelirinin düşük, sosyal çevresinin dar olması bireyin daha düşük eğitim almasına ve sosyal çevrenin olanaksızlığına bağlı olarak düşük gelir elde etmesine neden olmaktadır. Düşük gelir ise sağlıklı beslenememe, sosyal yaşama katılımı kısıtlama gibi sorunlara neden olarak yoksulluğu doğurmaktadır (Tezcan, 2012: 440). Yoksulluk nedeniyle bireylerin yetersiz eğitim alması bir yandan yoksulluğu devam ettirici bir etki yaratırken; bir diğer yandan bu bireylerin topluma katkılarının da düşük düzeyde kalmasına neden olarak ülkenin kalkınmasını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle yoksullukla mücadelede eğitim konusu sosyal politika alanında ve ekonomik kalkınmada önemli bir unsuru teşkil etmektedir.

Neo-klasik iktisat anlayışı içerisinde yer alan Beşeri Sermaye Teorisi her ne kadar yoksulluk ile eğitim arasında doğrudan ilişki kurmasa da eğitim düzeyi yükseldikçe istihdam edilebilirliğin artacağını vurgulamaktadır. Teoride eğitim konusu genel eğitim ve mesleki eğitim olarak 2 ayrı çerçeve değerlendirilmektedir. Teoriye göre eğer bireyler çalışmak yerine eğitim seviyelerini yükseltirlerse eğitimlerini tamamladıktan sonra aldıkları ücret eğitim öncesinde alacakları ücret düzeyine göre yüksek olacaktır. Dolayısıyla

eğitim s¼reci sonucunda eğitim s¼resince alışamamanın maliyetinin telafi edileceği ve daha y¼ksek d¼zeyde bir gelir elde edileceği vurgulanmaktadır.

B) D¼zg¼n İş

D¼zg¼n iş kavramı ILO tarafından resmi olarak ilk kez 1999 yılında Uluslararası alışma Konferansı'nda gündeme getirilmiştir. D¼zg¼n iş insan onuruna yakışır çalışma koşullarında, işçi sağlığı ve g¼venliđine uygun, sosyal g¼venlik imkanları ve sendika aracılığıyla temsil edilebilme olanaklarına sahip, zorla alıştırma ve ocuk işçiliğinin olmadığı, yaptığı iş karşılığında hak ettiği ¼creti alabilen, çalışmaya ilişkin temel hak ve ilkelerin işçi, işveren ve h¼k¼metin uzlaşması içinde gerçekleştirilmesidir (Palaz, 2005: 481). D¼zg¼n iş ile ulaşılmak istenen hedefler 4 kategoriden oluşmaktadır. Bu hedefler çalışma hakkı, çalışanların temel haklarının korunması, sosyal korumanın geliştirilmesi ve sosyal diyalogun ¼zendirilmesi olarak sıralanabilir.

D¼zg¼n iş kavramının temel hedeflerinden ilkinin oluşturduğunu çalışma hakkı ¼lkelerin sahip oldukları ideolojik ve siyasi yapıları ve dolayısıyla kanuni d¼zenlemeler ile yakından ilgilidir. UÇÖ ve benzeri uluslararası yapıların kurulması devletlerin bu konu ¼zerinde daha hassas durması gerekliliğini ortaya çıkar mıştır (Ghai, 2006:7-8). T¼rkiye'de çalışma hakkı anayasal olarak g¼vence altına alınmıştır. 1961 anayasasının 42. maddesinde "Devlet alışanların insanca yaşaması ve çalışma hayatının kararlılık içinde gelişmesi için, sosyal iktisadi ve mali tedbirlerle çalışanları korur ve çalışmayı destekler; işsizliği ¼nleyici tedbirler alır" ifadesi yer almaktadır. 1982 tarihli anayasada ise çalışma hakkı sosyal ve ekonomik haklar ve ¼devler başlığı altında açıklanmıştır. Buna g¼re 1982 anayasasının 49. maddesinde "alışma herkesin hakkı ve ¼devidir. Devlet, alışanların hayat seviyesini y¼kseltmek, çalışma hayatını geliştirmek için çalışanları korumak, çalışmayı desteklemek ve işsizliği ¼nlemeye elverişli ekonomik bir ortam yaratmak için gerekli tedbirleri alır." şeklinde d¼zenlenmiřtir.

D¼zg¼n iş kavramının bir diğer unsurunu çalışanların temel haklarının korunması oluşturmaktadır. ILO'nun tanımına g¼re işçilerin 5 temel hakkı bulunmaktadır. Bunlar k¼leliđin ve zorunlu emeğin yasaklanması, s¼m¼r¼ ocuk işçiliğinin yasaklanması, ayrımcılığın ortadan kaldırılması, ¼rg¼tlenme ¼zg¼rl¼đ¼ ve toplu pazarlık hakkıdır (Palaz, 2005: 488). Ayrıca işe alımda fırsat eşitliğinin sağlanması, ¼cret eşitliğinin olması, çalışma s¼relerinin çok uzun

olmaması gibi çalışma koşullarının da önemli olduğu vurgulanmaktadır. Bu noktada çalışanların temel haklarından bahsederken sadece ücretli çalışanlar değil bunun yanı sıra kendi hesabına çalışanlar ve evde çalışanlar, süre bakımında tam zamanlı-kısmi zamanlı olarak çalışanlar ve kadınlar, erkekler ve çocuklar, göçmenler gibi işgücü piyasası içerisinde yer alan bütün bireyleri kapsadığı belirtilmektedir (Ghai, 2006: 11). Türkiye'de çalışanların temel haklarının anayasal düzeyde güvence altına alındığı görülmektedir. 1982 Anayasasının 18. maddesinde angarya yasaklanmıştır. Anayasanın 55. maddesinde ise devletin, çalışanların yaptıkları işe uygun adaletli bir ücret elde etmeleri ve diğer sosyal yardımlardan yararlanmaları için gerekli tedbirleri alacağı belirtilmektedir. 4857 sayılı İş Kanunu ise çalışma koşullarını doğrudan düzenlemiştir. Örneğin İş kanununun 41. maddesinde fazla çalışma ücreti belirlenmiş, 71. maddede ise çalıştırma yaşı ve çocukları çalıştırma yasasına ilişkin düzenlemelere yer verilmiştir.

Düzenli işin bir diğer unsuru olan sosyal koruma ise beklenmedik olaylar ve kırılmalıklar karşısında güvenliğin sağlanmasını ifade etmektedir. Bir diğer deyişle sosyal koruma hastalık, kaza, işsizlik, yoksulluk, doğal afet, savaş durumu ve aşırı ekonomik dalgalanma döneminde bireylerin korunmasını kapsamakla birlikte kırılma grubu oluşturan yetim veya terk edilen çocukların, eşinden ayrılan kadınların ve yaşlıların da koruması gerektiği vurgulanmaktadır (Ghai, 2006: 14).

Düzenli işin son unsuru olan sosyal diyalog ise demokratik katılım ve temsil için hayati bir öneme sahiptir. Ayrıca işgücü piyasasının etkin işlemesi için sosyal diyalogun geliştirilmesi önem taşımaktadır (Ghai, 2006: 18). İlk sosyal diyalog uygulamaları İskandinav ülkelerinde görülmekte olup sosyal diyalog, genel olarak demokratik rejimle yönetilen ülkelerde işçi ve işveren örgütlerinin gerek kendi arasında gerekse toplumda diğer organize olmuş çıkar grupları ile birlikte, temel ekonomik ve sosyal politikaların belirlenmesi için yapılan her türlü danışma ve müzakere sürecini ifade etmektedir (Yüksel, 2014: 113).

Düzenli işin 4 hedefini oluşturan bu unsurlar aynı zamanda yoksullukla mücadele politikalarının da temel noktasını oluşturmaktadır (Gündoğan, 2010: 5). Yaratılan yeni işlerin "düzenli iş" niteliği taşıması durumunda yoksulluğun ortadan kalkacağı ve ülkede gelir eşitsizliğinin azalacağı vurgulanmaktadır. (ITUC, Decent Work in The Post-2015 Development Agenda, 2012). Bu amaçların yanı sıra küreselleşmenin adil bir şekilde gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilir gelişmenin sağlanması için de "düzenli iş" in sağlanması gerektiği belirtilmektedir (www.ilo.org).

Binyıl Kalkınma Hedeflerinden incelendiğinde söz konusu hedeflerden ilkinin aşırı yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırmak olduğu görülmektedir. Bu hedefi gerçekleştirebilmek için belirlenen politikalardan biri ise herkes için, özellikle kadınlar ve gençler için üretken, sürekli ve insana yakışır işin sağlanmasıdır (www.tr.undp.org).

C) Genç İşsizliği

Sosyal politika açısından incelendiğinde gençlerin dezavantajlı gruplar içerisinde değerlendirildiği ve gençlere yönelik politikaların bu çerçevede oluşturulduğu görülmektedir. Gençlerin bu kategori içerisinde değerlendirilmelerde birçok faktör etkili olmakla birlikte istihdama katılımda karşılaştıkları zorluklarda önemli bir belirleyici olmaktadır. Bu zorluklar incelendiğinde ise genel olarak istihdama katılamama/işsizlik ve eksik istihdam sorunun ön plan çıktığı görülmektedir.

Genç yoksulluğunun temel belirleyicilerinden biri olan genç işsizliği konusunda literatürde henüz tanım birliğine varılamamıştır ancak genç işsizliği genellikle "çalışma irade ve iktidarına sahip olan, iş aramasına rağmen cari ücret düzeyinde iş bulamayan 15-24 yaş arası gençleri tanımlamak" amacıyla kullanılmaktadır (Murat ve Şahin, 2011: 44). Genç işsizliğinin nedenlerini araştıran teorik çalışmalar incelendiğinde liberal politikaların da etkisiyle beşeri sermaye yaklaşımının üzerinde sıklıkla durulduğu görülmektedir. Bu yaklaşım gençlerin okula devam oranlarının düşük olmasının ve becerilerini geliştirememelerinin genç işsizliğine neden olduğunu vurgulamakta; konuya arz yanlı yaklaşmaktadır. Neo-klasik yaklaşıma göre ise işgücü piyasasındaki katılımlar işsizliğe ve özel olarak da genç işsizliğine neden olmaktadır. Yine son yıllarda üzerinde durulan bir diğer yaklaşım ise uyumsuz eşleşme yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre gençlerin sahip oldukları eğitim ve beceri ile iş gücü piyasasının gereklerinin uyuşmaması sonucunda beceri uyumsuzluğu ortaya çıkmakta; bu durum bir yandan verimsizliğine neden olurken; bir diğer yandan genç işsizliğine neden olmaktadır. Genç işsizliğine yönelik diğer teoriler incelendiğinde ise İş Arama teorisinin genç işsizliğini gençlerin sık iş değiştirmeleri ile açıkladığı görülürken; Seçici İşten Çıkarma teorisi işverenin işten ilk çıkarmada genç işçilerin tercih edilmesi ile açıklamaktadır (Kılıç ve Bülbül, 2012: 41).

Eğitim sistemi ile işgücü piyasası ihtiyaçlarının uyumlu olmaması genç işsizliğinin artmasında önemli bir rol oynamaktadır. Ülkelerde özellikle ticaret ve meslek liselerinin işgücü piyasasının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik eğitim vermesi ve bu eğitim kurumları aracılığı ile işgücü piyasasının ara eleman ihtiyacını karşılaması beklenmektedir. Ancak Türkiye'de çoğunlukla başarı düzeyi düşük öğrenciler tarafından tercih edilen liselerde, eğitimcilerin bilgilerinin güncel olmaması, eğitim araç ve gereçlerinin güncelliğini kaybetmesi ve eğitimin sektör ihtiyaçlarını karşılayamaması öğrencilerde aldıkları eğitimin işlevi konusunda olumsuz bir algı oluşmasına neden olurken; diğer bir yandan işgücü piyasasının ihtiyaçlarını karşılamayan bir genç işgücü yaratmaktadır. Bu nedenle 2012 Mesleki ve Teknik Eğitim alıştay'ı'nda öğrenci profilinin değişmesine yönelik teşviklerin belirlenmesi hedeflenmiştir (Milli Eğitim Bakanlığı [MEB], Mesleki ve Teknik Eğitim alıştay'ı, 2012: 158).

II) GENÇ YOKSULLUĞUNUN GÖRÜNÖMÜ

Türkiye 2000-2025 yılları arasında demografik fırsat penceresi olarak nitelendirilen dönemi yaşamaktadır. Bu dönemin özelliği toplam nüfus içerisinde çalışabilir nüfusun en yüksek oranı kapsamasıdır. Bu dönemde genç nüfus nitelikli, çağın koşullarına uyum sağlayabilecek bir şekilde yetiştirildiğinde hiç şüphesiz gerek bireylerin gerekse toplumun kalkınma seviyesi artacaktır. Aksi durumda gelecek dönemlerde işsizlik, yoksulluk gibi toplumsal sorunların oldukça büyük bir sarmal haline gelmesi kaçınılmazdır.

2015 yılı verilerine göre Türkiye nüfusunun 77 milyon olduğu varsayıldığında her 7 kişiden 1'inin 15-24 yaş arası nüfus grubunda yer aldığı görölmektedir. Bu durum ülkenin dinamik ve genç bir nüfus yapısına sahip olduğunu göstermektedir. Buna göre 15-24 yaş arası genç nüfus 11 786 bin olmakla birlikte söz konusu yaş grubunda yer alanların 4 630'u işgücü içerisinde yer almaktadır.

Türkiye'de genç yoksulluğuna ilişkin veriler Türkiye İstatistik Kurumu tarafından üretilmektedir. Yoksulluk verileri hanedeki birey sayısı dikkate alınarak birey başına düşen gelirin hesaplanması ile belirlenmektedir. Bir diğer ifadeyle genç yoksulluğu ailenin geliri üzerinden ölçölmektedir. Yoksulluk sınırı altındaki genç nüfus ise eşdeğer hanehalkı kullanılabilir medyan gelirleri %60'ının altında kalan gelirin oluşturduğu üst sınırdır (www.tuik.gov.tr). Bu bölümde Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre genç yoksulluğunun boyutları ele alınacaktır.

A) Öğrenim Durumuna Göre Genç Yoksulluğunun Görünümü

Türkiye'de gençlere yönelik ilk resmi verilere 2011 yılında Türkiye İstatistik Kurumu tarafından gerçekleştirilen "İstatistiklerle Gençlik Araştırması"nda yer verilmiştir. Bu tarihten itibaren veriler her yıl düzenli olarak güncellenerek kamuoyuna sunulmaktadır.

Tablo 1: Öğrenim durumuna göre yoksulluk sınırı altındaki genç nüfus (15-24 yaş), ve yetişkin nüfus, (25 yaş ve üstü), 2012-2013.

2012				2013			
Toplam	Okur-yazar değil	Lise altı eğitilmişler	Lise ve üstü	Toplam	Okur-yazar değil	Lise altı eğitilmişler	Lise ve üstü
26,7	61,1	31,4	13,9	27,1	57,1	32,2	14,1
25,6	47,7	30,6	14,5	26,2	47,8	31,3	15,0
16,8	47,6	21,2	5,0	16,5	47,8	20,8	5,2
27,8	65,6	32,2	13,3	27,9	60,7	33,2	13,2
17,7	35,7	16,4	2,8	17,2	34,3	16,3	3,0

Kaynak: TÜİK, İstatistiklerle Gençlik 2014, Erişim, <http://www.tuik.gov.tr>

Tablo 1'de 2012 ve 2013 yıllarına ait öğrenim durumuna göre yoksulluk sınırı altında yer alan genç ve yetişkin oranları yer almaktadır. Tabloya göre 2012 yılında gençlerin %26,7'si yoksulluk sınırı altında yer alırken; 2013 yılında bu oran %27,1'e yükselmiştir. Buna göre her 10 gençten yaklaşık 3'ü yoksulluk sınırı altında yaşamını sürdürmektedir. Tabloda eğitim düzeyi arttıkça yoksulluk

oranlarının azaldığı görülmektedir. Buna göre öğrenim düzeyi açısından yoksulluk sınırı altında yer alanlar incelendiğinde okur-yazar olmayan grubun en büyük oranı oluşturduğu görülmektedir. En düşük oran ise lise ve üstü eğitim düzeyine sahip grupta görülmektedir. Buna göre 2013 yılında okur-yazar olmayan gençlerin %57,1'i yoksulluk sınırı altında yer alırken; lise ve üstü eğitime sahip olanların ise sadece %14'ü yoksulluk sınırı altında yer almıştır.

Tablo cinsiyet açısından incelendiğinde yoksulluk sınırı altında yer alanların genç kadın oranının yoksulluk sınırı altında yer alan genç erkek oranına göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bir diğer ifadeyle genç kadınlarda yoksulluk oranı genç erkeklere göre daha yüksektir. 2013 yılında yoksulluk sınırı altında yer alan genç kadınların oranı %27,9 iken genç erkeklerin oranı %26,2 düzeyinde gerçekleşmiştir. 2013 yılında yoksulluk sınırı altında yer alan nüfus oranının en fazla okur-yazar olmayan genç kadınlar arasında, en düşük oran ise lise ve üstü eğitime sahip yetişkin kadınlar arasında gerçekleştiği görülmektedir.

B) İşgücü Durumuna Göre Genç Yoksulluğunun Görünümü

Tablo 2'de 15-24 yaş arası genç nüfusun yıllar itibariyle işgücü durumu gösterilmektedir. 2008 yılında yaşanan krize bağlı olarak işsizlik sorunu gençleri de derinden etkilediği bilinmektedir. 2008 yılında genç işsizlik oranı %20,5 iken, 2009 yılında bu oran yaklaşık olarak 5 puan artarak %25,3'e yükselmiştir. Buna göre 2008 yılında işgücü içerisinde yer alan her 5 gençten 1'i işsiz iken, 2009 yılında her 4 gençten biri işsiz kalmıştır. Söz konusu yıldan sonra istikrarlı olmamakla birlikte genç işsizlik oranının düşme eğilimi gösterdiği görülmektedir.

Tablo 2: Genç nüfusun işgücü durumu

Yıllar	15-24 yaş nüfus	İşgücü	İşgücüne katılma oranı (%)	İşsizlik oranı (%)	İstihdam oranı(%)
2008	11 490	4 381	38,1	20,5	30,3
2009	11 513	4 454	38,7	25,3	28,9
2010	11 548	4 426	38,3	21,7	30,0
2011	11 534	4 529	39,3	18,4	32,1
2012	11 574	4 422	38,2	17,5	31,5
2013	11 563	4 854	39,6	18,7	32,2
2014	11 724	4 789	40,8	17,9	33,5
2015/mart	11 786	4 630	39,3	18,6	32,0

Kaynak: TÜİK, İşgücü Göstergeleri, 15-24 yaş grubundaki nüfusun işgücü durumu. Erişim, <http://www.tuik.gov.tr>

2015 yılı mart ayı verilerine ait eğitim durumuna göre işsizlik oranı incelendiğinde; okuma yazma bilmeyenlerde işsizlik oranı %11,1 iken; ilköğretim düzeyinde eğitime sahip olanlarda %15,6; genel lise düzeyinde eğitime sahip olanlarda %24'dür. En yüksek işsizlik oranı yükseköğretim düzeyinde eğitime sahip gençlerde görülmektedir. Buna göre yükseköğretim mezunu gençler arasında işsizlik oranı % 27,3'dür. Gelişmiş ülkelerde eğitim düzeyi yükseldikçe işsizlik oranı azalmakta iken; Türkiye'de eğitim ile istihdam arasında böyle bir ilişki görülmemekte, eğitim düzeyi arttıkça işsizlik oranı da artmaktadır. Böyle bir yapının ortaya çıkmasında yeni iş arayanlarının deneyimsiz olması, istedikleri niteliklere sahip iş bulmalarının uzun sürmesi, mesleki formasyonlarının eksik olması, üniversiteden yeni mezun olanların ücret beklentilerinin yüksek olması gibi faktörlerinin yanı sıra eğitimin niteliği ile işgücü piyasası ihtiyaçlarının uyumsuz olmasının da etkili olacağı düşünülmektedir (Öztürk, 2012: 48). 2000'li yıllardan itibaren eğitilmiş gruplar arasında işsizlik sorununun ön plana çıktığı görülmekle birlikte özellikle eğitim

düzeyi yüksek bireylerin vasıf ve becerilerine uygun işler bulamamaları birçok ülkede önemli bir sorun alanı haline gelmiştir. Bu sorunun temelinde işgücü piyasasında eğitilmiş gruplara yönelik talep yetersizliği sorununun yanı sıra piyasa talebini aşan düzeyde eğitilmiş işgücü arzının yer aldığı bilinmektedir (Akgeyik, 2012: 58).

Tablo 3: İşgücü durumuna göre yoksulluk sınırı altındaki genç nüfus (15-24), 2012-2013

	2012				2013			
%	Toplam	İstihdam edilen	İşsiz	İşgücü	Toplam	İstihdam edilen	İşsiz	İşgücü
Toplam	26,7	59,5	36,6	27,8	27,1	70,4	38,0	27,6
Erkek	25,6	64,2	41,7	24,0	26,2	73,4	45,7	23,3
Kadın	27,8	51,9	17,4	30,0	27,9	63,3	18,1	30,1

Kaynak: TÜİK, İstatistiklerle Gençlik 2014, Erişim, <http://www.tuik.gov.tr>

Tablo 3'de 2012 ve 2013 yıllarında 15-24 yaş arasında yer alan yoksul gençlerin işgücü durumuna göre dağılımı incelenmektedir. Buna göre 2012 yılında istihdam edilen gençlerin %59,5'i yoksulluk sınırı altında yer alırken 2013 yılında söz konusu oran % 70,4'e yükselmiştir. İstihdamda yer almasına rağmen yoksulluk sınırı altında yer alan genç oranının yüksek olması işgücü piyasasında işlerin "insana yakışır iş" yada "düzgün iş" niteliğine sahip olmadığını göstermektedir. Buna bağlı olarak istihdamda yer almak yoksulluğu önlemeye yetmemekte, çalıştığı halde yoksul olan bir nüfus ortaya çıkmaktadır. Buna göre 2013 yılında istihdamda yer alan 100 gençten yaklaşık 71'i yoksulluk sınırı altında yer almıştır. Bu durum istihdamda yer almanın yoksulluktan korunmada yeterli olmadığını göstermektedir.

Bir diğer yandan işsiz gençlerin % 38'i yoksulluk sınırı altında yer almıştır. Buna göre her 100 işsiz gençten yaklaşık 40'ı yoksulluk sınırı altında yaşamını sürdürmektedir. TÜİK verilerine göre gençlerin işsizlik nedenlerinin

yüzdesel dağılımı incelendiğinde 2013 yılından önce ilk kez iş arayanlar çoğunlukta iken 2013 yılından itibaren "geçici bir işte çalışıyordu, iş bitti" grubunda yer alanların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Bu veriler işgücü piyasasında yaratılan işlerin "düzgün iş" niteliğinden yoksun olduğunu bir kez daha kanıtlamaktadır.

III) GENÇLERE YÖNELİK SOSYAL POLİTİKA UYGULAMALARI

Türkiye’de ilk gençlik politikası 2013 yılında Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından hazırlanmıştır. Bakanlık, ilk politika belgesini takiben en geç dört yılda bir gençlik politikası belgesi hazırlayacağını duyurmuştur. Söz konusu belgede eğitim ve hayat boyu öğrenme, aile, etik ve insani değerler, istihdam, girişimcilik ve mesleki eğitim, sağlık ve çevre, demokratik katılım ve yurttaşlık bilinci vb. gibi konularda gençlerin sorunlarını çözmeye yönelik politikalar oluşturulmuştur. Ailesi düşük gelir seviyesine sahip olan gençlere, sokak çocuklarına, eğitim imkanlarından yararlanamayanlara yönelik politikalar, “dezavantajlı gençler ve sosyal içerme” başlığı altında ele alınmıştır. Bu başlıkta gençlik döneminde yaşanan dezavantajlılığın bireyin toplumdaki uzaklaşmasına ya da kopmasına neden olabileceğine ve bireyin toplumla olan ilişkisini olumsuz yönde etkileyebileceğine dikkat çekilmiş ve bu sorunların bireyin sosyalleşebilmesini sağlayabilecek politikaların oluşturulması ve uygulanması ile giderilebileceği vurgulanmıştır (Gençlik ve Spor Bakanlığı, Ulusal Gençlik ve Spor Politikası Belgesi, 2013).

Son yıllarda genç istihdamını arttırmaya yönelik en kapsamlı teşvik çalışması 2011 yılında Resmi Gazete’de yayınlanan 6111 sayılı düzenlemedir. Söz konusu düzenleme gençlere yönelik aktif işgücü programlarının artırılmasını, mesleki eğitim faaliyetlerinin genişletilmesini, lise ve üstü eğitim almış gençlerin stajyer olarak istihdam edilmesinin kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Bu düzenleme ile ait Sosyal Güvenlik Kurumu 18-29 yaş arası gençlere işveren priminin 5 yıl boyunca kademeli bir şekilde İşsizlik sigortası Fonundan karşılanması öngörülmüştür (Emirgil, 2014: 399). Bu düzenlemede ayrıca 18-29 yaş arası kadın istihdamını arttırmaya yönelik de birtakım düzenlemeler getirilmiştir. Buna göre 18-29 yaş arası gençler veya 18 yaşından büyük kadınlardan; mesleki yeterlilik belgesi sahibi olanlar için 48 ay süreyle, meslek lisesi, meslek yüksek okulu veya İŞKUR kurslarından mezun olanlar için 36 ay süreyle, ilk iki madde kapsamında meslek belgesi olmayanlar için 24 ay

süreyle, ilk iki maddede belirtilen meslek belgesi sahibi olup da 29 yaşından büyük olanlar için 24 ay süreyle işveren prim tutarlarının fondan karşılanması öngörülmüştür. Ayrıca söz konusu madde kapsamında yer alan kişilerin İŞKUR tarafından seçilmesi durumunda bu sürelere ek olarak 6 ay süre eklenmektedir (Altınpınar, 2012: 60).

Aktif istihdam politikaları içerisinde gençler açısından ön plana çıkan program işbaşında eğitim programıdır. Bu programları diğer aktif istihdam programlarından ayıran özellik iş garantili olmasıdır. Bu kurslar aracılığıyla açık iş için gerekli olan tecrübe, nitelik ve beceriler işbaşı eğitim programları aracılığıyla karşılanarak bir yandan gençlerin nitelikleri işgücü piyasası ile uyumlu hale getirilmekte bir diğer yandan işsizliğin azalmasına yardımcı olmaktadır. Söz konusu programdan yararlanmak için İŞKUR'a kayıtlı işsiz olmak, 15 yaşını tamamlamış olmak ve işverenin birinci veya ikinci dereceden kan hısmı olmamak yeterli koşullardır (www.iskur.gov.tr).

2008 yılında yaşanan küresel kriz sonrasında genç işsizliğinin hemen hemen bütün dünya ülkelerinde önemli bir sorun alanı haline gelmesi sonucu ILO'nun da desteği ile 2013 yılında Küresel İşbaşında Eğitim Ağı (GAN) kurulmuştur. GAN'ın amaçları incelendiğinde; işbaşında eğitim imkanlarının sunulması, ilgili paydaşlar ile iyi uygulama örneklerinin paylaşılması, işbaşında eğitimin geliştirilmesi ve destek kampanyaları ile işbaşında eğitim programlarının statüsünün güçlendirilmesi ve ulusal ve bölgesel ağlar kurarak bilgi akışının ve kapasitesinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Türkiye'de bu yapı Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) aracılığıyla 25 şubat 2015 tarihinde kurulmuştur ve Ford Otosan, Tofaş, Arçelik, Mercedes Benz, Çimsa gibi büyük şirketler "işbaşında eğitim ulusal ağı sözleşmesine" imza atmışlardır (www.tisk.org.tr). GAN'ın Türkiye amaçları incelendiğinde GAN'ın amaçlarının yanı sıra yerel düzeyde beceri uyumsuzluklarının engellenmesi ve ulusal politikalara etkide bulunabilmesi için paydaşlarla işbirliği yapılması amacı taşıdığı görülmektedir (www.tisk.org.tr).

Gençlere yönelik bir diğer düzenleme 2014-2023 Ulusal Eylem Stratejisi içerisinde yer almaktadır. Stratejinin temel politika eksenlerinden biri eğitim-istihdam ilişkisinin güçlendirilmesidir. 2015 yılı Eğitim-İstihdam İlişkisinin Güçlendirilmesi Eylem Planında eğitim sistemi içerisinde herkese okul öncesinden başlayarak temel beceri ve yetkinliklerin kazandırılması, genel ve mesleki eğitimin kalitesi ve etkinliğinin artırılması, hayat boyu öğrenme kapsamında açık öğrenme ortamlarının oluşturulması ve hayat boyu öğrenmenin özendirilmesi, eğitim-işgücü piyasası arasında uyum sağlanması, aktif işgücü piyasası politikalarının yaygınlaştırılarak bu politikaların etkinliğinin

arttırılması, eğitim sistemi ve aktif işgücü piyasası politikaları ile proje merkezli yenilikçilik ve girişimciliğin desteklenmesi hedeflerinin gerçekleştirilmesi öngörülmüştür (www.uis.gov.tr/TemelPolitikaEksenleri).

2014-2018 yıllarını kapsayan 10.Kalkınma Planında genç işsizlik oranının 2018 yılında %13,0'a düşürülmesi hedeflenmiştir. Bu hedefe yönelik olarak mesleki rehberlik ve danışmanlık hizmetleri başta olmak üzere aktif işgücü politikalarının etki düzeylerine bağlı olarak yaygınlaştırılacağı, işgücünün eğitim düzeyi yükseltilerek istihdam edilebilirliğinin arttırılacağı ve işgücü piyasası talebine yönelik beceri kazandırılması için yaşam boyu eğitim faaliyetlerinin yaygınlaştırılacağı, insana yakışır iş bağlamında çalışma koşullarının iyileştirileceği ve ücret-verimlilik ilişkisinin güçlendirilmesi politikalarına yer verilmiştir (10. Kalkınma Planı, İstihdam ve Çalışma Hayatı).

SONUÇ

Gençlik dönemi gerek gençlerin yaşamında gerekse toplumların geleceklerini belirleme kırılğan bir dönemi temsil etmektedir. Bu dönemde, mevcut olan sorunların çözülememesi durumunda gelecek yıllarda bu mevcut sorunların derinleşeceği hiç şüphesizdir.

Nüfus açısından aktif olan ülkelerde bir diğer değişle "Demografik Fırsat Penceresi" dönemini yaşayan ülkelerde gençlerin toplumsal ve ekonomik hayat yaşamına yönelik kapsayıcı politikaların oluşturulamaması i ülkelerin büyüme ve kalkınma potansiyellerini kullanamamaları anlamına gelmektedir.

Türkiye'de gençlere yönelik resmi araştırmalar 2011 yılından itibaren yayımlanmaya başlanmıştır. Yoksul gençlere yönelik araştırmalardan elde edilen bulguların sınırlı düzeyde kalması yoksul gençlerin özellikle istihdamdaki durumlarının derinlemesine analiz edilmesini zorlaştırmaktadır. 2015 yılı verilerine göre genç işsizlik oranı toplam işsizlik oranının yaklaşık olarak 2 kat üzerinde seyretmektedir. İşsiz kalan gençlerin işsiz kalma nedenleri detaylı incelendiğinde ise 2014 yılı itibarıyla gençlerin yaklaşık 3'te 1'inin geçici işte çalıştığı ve işin bitmesi sonucunda işsiz kaldıklarını belirttikleri görülmektedir. Genç işsizliğine yönelik bu veriler işgücü piyasasındaki işlerin iş güvencesi sağlama niteliğini taşımadığını dolayısıyla düzgün iş niteliklerinden yoksun olduğunu göstermektedir. Bir diğer ifadeyle gençler istihdamda yer alsa dahi bir süre sonra işsiz kalmaktadır.

Diğer yandan genç istihdamı-yoksulluk alanında en güncel veri olan 2013 yılı verileri incelendiğinde istihdamda yer alan gençlerin yaklaşık 3'te 2'sinin yoksulluk sınırı altında yaşadıkları tespit edilmiştir. Bir diğer değişle gençlerin istihdamda yer almaları yoksulluk sorununu çözmemektedir. Bu veriler bir işin istihdam güvencesi sağlaması ve başta ücret düzeyi olmak üzere çalışanların temel haklarının korunması gerekliliğinin gençler açısından ne kadar önemli olduğu da göstermesi bakımından önemlidir. Yoksulluk sorununun çözümü için işgücü piyasasında düzgün işlerin artırılması gerekmektedir. Aksi halde istihdamda yer almasına rağmen yoksul olmaya devam eden; "çalışan genç yoksullar" grubu ortaya çıkacaktır. Bu açıdan bakıldığında bireyin çalışması karşılığında elde ettiği gelir bireyi yoksulluktan kurtaramıyorsa istihdamda yer almanın bir önemi kalmayacaktır.

KAYNAKÇA

AKGEYİK T. (2012), "Üniversite Mezunu Gençler Arasında Vasıf Formasyonu Sorunu ve İşsizlik Olgusu, İŞKUR, İstihdamda 3i, sayı 7, s.58-60.

ALTINPINAR, İ. (2012), "Genç İstihdamına Yönelik Teşvikler", İŞKUR, İstihdamda 3i, sayı 7, s.60-61.

BERTHOUD, R. and ROBSON, K. (2003), "Early Motherhood And Disadvantage: A Comparison Between Ethnic Groups" Colchester: University of Essex (ISER working paper no. 2003-29).

BİRLEŞMİŞ MİLLETLER KALKINMA PROGRAMI. (2008), Türkiye İnsani Gelişme Raporu, UNDP

DİNÇER, M. (2003), "Eğitimin Toplumsal Değişme Sürecindeki Gücü". Ege Eğitim Bilimleri Dergisi, 1(3), 102-112.

ENNELİ, P. (2010), "Türkiye'de Toplumsal Kategori Olarak Yoksul Gençlik" Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi Antropoloji Dergisi, sayı 23, 41-67.

FRIEDMAN, M. (2011), "Kapitalizm ve Özgürlük" 2. Baskı, İstanbul, Plato Yayınları.

GENÇLİK VE SPOR BAKANLIĞI. (2013), Ulusal Gençlik ve Spor Politikası Belgesi.

GHAI, D. (2006), Decent Work: Objectives and Strategies, ILO.

GÜNDOĞAN, N. (2010), Okuldan Çalışma Hayatına Geçiş: Örnek Uygulamalar, <http://www.journals.istanbul.edu.tr/> (10 .07.2014)

GÜNDOĞAN, N. (2010), "İstihdam Politikalarının Bir Hedefi Olarak "İş Kalitesi" ve Uluslararası Kuruluşların Bu Konudaki Yaklaşımları", Çimento İşveren Dergisi, Ocak, 2010.

KARADENİZ, O. (Ed). (2007), Türkiye'de Eğitim ve Beşeri Sermaye, 1. Baskı, Ankara, Gazi Kitabevi.

KILIÇ, C., BÜLBÜL, O. (2012), "Genç İşsizliğine İlişkin Teorik Çerçeve ve Dünyada Genç İstihdamının Durumu", İŞKUR, İstihdamda 3i, sayı 7, s.40-46.

MURAT, S., ŞAHİN, L. (2011), "AB'ye Uyum Sürecinde Genç İşsizliği", İstanbul, İstanbul Ticaret Odası.

NEUMAN, W. L. (2012), *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nitel ve Nicel Yaklaşımlar 1* (çev. Ö.Sedef). Ankara: Yayın odası (Eserin orijinali 1991'de yayımlandı).

ÖZDEMİR, M. (2011), "Eğitim Yönetimi Politikalarındaki Dönüşümün Yoksulluk Üzerindeki Olası Etkisi". *Gazi Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 31(3), s. 707-725.

ÖZTURK, N. (2005), "İktisadi Kalkınmada Eğitimin Rolü", *Sosyo Ekonomi Dergisi*, Ocak-Haziran, 2005-1, s. 27-44.

ÖZTÜRK, Ö. (2012), "Türkiye'de Genç İstihdamı", *İŞKUR, İstihdamda 3i*, sayı 7, s.46-50.

PALAZ, S. (2005), "Düzgün İş (Decent Work) Kavramı ve Ölçümü: Türkiye ve OECD Ülkelerinin Bir Karşılaştırması", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, sayı 50, s.479-505.

PAVIS, S., PLATT S., HUBBARD, G. (2000), *Young People In Rural Scotland Pathways to Social Inclusion And Exclusion* 20-30.

ŞAHİN, L. (2012), "Türk Eğitim Sisteminin İstihdam Yaratma Potansiyeli". *İş'te Çalışanlar Dergisi*, sayı 6, s. 12-15.

ŞEKER, D. S. (2011), "Türkiye'nin İnsani Gelişme Endeksi ve Endeks Sıralamasının Analizi". *Kalkınma Bakanlığı yayın No:2828*.

TANSEL A. ve GÜNGÖR, N. D. (1997), *The Education Attainment of Turkey's Labor Force: A Comparison Across Provinces and Over Time*. *METU Studies In Development*, 531-547.

TELATAR, O. M. ve TERZİ, H. (2010), "Nüfus ve Eğitimin Ekonomik Büyüme Etkisi: Türkiye Üzerine Bir İnceleme", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 197-213.

TEZCAN, M. (2012), "Yoksulluk, Eğitim Teknolojileri ve Avrasya Ekonomileri". *International Conference On Eurasian Economies 2012*, 438-444.

THE ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. (2013), "Doing Better for Children", [http:// www.oecd-ilibrary](http://www.oecd-ilibrary) (20.07.2014).

THE ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (2014), *Education at a Glance 2014: Country Note – Turkey*.

EMİRGİL, B. (2014), "Gençlere Yönelik Sosyal Politikalar", *Sosyal Politika*, (Ed.) Aysen Tokol ve Yusuf Alper Bursa, Dora Yayınları.

TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU. (2013), "İstatistiklerle Gençlik" [http:// www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr). (18.06.2014).

TREANOR, M. C. (2012), "Impacts of Poverty on Children and Young People", <http://withscotland.org/download/impacts-of-poverty-on-children-and-young-people> (10.01.2014).

UNITED NATIONS INTERNATIONAL CHILDREN'S EMERGENCY FUND. (2011), Türkiye'de Çocukların Durumu Raporu. UNICEF.

UNITED NATIONS INTERNATIONAL CHILDREN'S EMERGENCY FUND. (2013), Erken Yaşlarda Çocuk Refahı ve Kadın İstihdamı Politika Belgesi. UNICEF.

YAMANOĞLU, A. M. (2010), "Tüketim Toplumunda Genç ve Yoksul Olmak, Kültür ve İletişim Dergisi", 13(2), s. 41-80.

YÜKSEL, A. (2014), "Endüstri İlişkilerinde Sosyal Diyalog Mekanizması olarak Toplu Sözleşme Süreci ve Önemi", Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(2), s. 109-125.

TÜRKİYE'DE İKİNCİ EL OTOMOBİL FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN HEDONİK FİYAT MODELİ İLE BELİRLENMESİ

Hüseyin DAŞTAN*

ÖZ

Otomobiller tüketicinin ilgisini çekebilecek birçok özelliği bünyesinde barındıran bir ürün olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci el otomobil fiyatlarını etkileyen faktörlerin tespitini amaçlayan bu çalışma, web sitelerinde yer alan ikinci el otomobil ilanlarından elde edilen yatay kesit verilerine dayanmaktadır. Bu amaçla otomobilin özelliklerini yansıtan marka ve model, yaş, yakıt türü, vites, kilometre, renk, motor hacmi, motorgücü, güvenlik özellikleri, iç donanım özellikleri, dış donanım özellikleri gibi faktörlerin otomobilin fiyatı üzerindeki olası etkileri araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hedonik Fiyat Modeli, İkinci El Otomobil Fiyatı, Türkiye.

* Yrd. Doç. Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, hdaştan@erzurum.edu.tr

**DETERMINATION OF THE FACTORS THAT EFFECT
SECOND-HAND AUTOMOBILE PRICES IN TURKEY BY
USING HEDONIC PRICING MODEL**

ABSTRACT

Automobiles emerges as a product comprised of a number of features that are of interest to consumers. In this study, is to determine the factors affecting second-hand automobile prices, data set is based on cross-sectional data obtained from the second-hand automobile advertisements in web sites. To this aim, possible effects on automobile's price are investigated factors such as brand and model, age, fuel type, gear, kilometer, colour, engine capacity, engine power, safety features, interior equipment features, exterior equipment features and etc. that reflects the automobile's characteristics.

Keywords: Hedonic Pricing Model, Second-Hand Automobile Price, Turkey.

Giriş

Otomotiv endüstrisi, yolcu ve yük taşıma gereksinimlerini karşılayacak karayolu taşıtlarının üretimini gerçekleştiren bir endüstridir. Ayrıca, endüstri ekonominin diğer sektörlerini de peşinden sürükleyen, stratejik ve öncelikli önem taşıyan sektörlerden bir tanesidir (Eken ve Çiçek, 2009:62). Endüstrinin ürettiği mal ve hizmetler arasında otomobil birçok özelliğe sahip bir ürün olarak karşımıza çıkmaktadır. Yani her otomobil büyüklük, ağırlık, fren sistemi, direksiyon tipi, maksimum hız, yakıt tüketimi, marka vb. gibi talebi etkileyen gözlemlenebilen ve gözlenemeyen niteliklere sahiptir. Aslında otomobiller tüketicinin dikkatini çekecek farklı değer ve farklı derecede bir dizi özellik içerir (Hadinejad ve Shabgard, 2001:119).

Herhangi bir ürünün niteliklerinin seçimi tüketici tercihlerini yansıtmaktadır. İkinci el otomobiller için iki aşamalı bir satın almaya karar verme süreci ifade edilebilir. İlk aşamada, tüketici tercih edeceği otomobil tipini seçer ve yaş ile kilometre aralığını sınırlar. Otomobil tipinin seçimi otomobilin büyüklüğü, tasarımı, teknik donanımı, motor gücü, marka imajı gibi değişkenlere bağlı olarak yapılır. İkinci aşamada ise eğer araba tipi seçildiyse tüketici satın almak için kampanya veya indirim bulmaya çalışır. Seçilen model genellikle farklı yaş ve kilometrelerle sunulur. Tüketici en iyi fiyat-kalite seviyesinde olan arabayı seçmeye çalışır. Özellikle daha yeni arabalar için tüketiciler yeni arabanın orjinal fiyatından başlayarak arabanın yaşı ve kilometresine göre indirim yapacaklardır (German Federal Statistical Office , 2003:5).

Fiyat teorisinin amaçlarından biri belirli bir nitelikte olan bir malın fiyat değişimini doğru olarak sayısallaştırmaktır. Fiyat değerlendirmelerine sağlam bir temel oluşturmak için malın niteliğindeki değişimler dikkate alınmalıdır. Lancaster her özelliğin tüketiciler için bir değeri olduğunu ve bu değer in örtülü fiyat olarak tanımlandığını belirtmiştir. Bundan dolayı hedonik fiyat modeli malın fiyatını, malın farklı özelliklerinin örtülü (zımnı) fiyatlarının toplamı olarak ifade eder (Abounoori ve Rezvani, 2012:1-2). Lancaster'ın yaklaşımının esası şöyle özetlenebilir; mal tek başına tüketiciye fayda sağlamaz, mala ait olan özellikler vardır bunlar faydayı artırır, bir bütün olarak mal ilişkili diğer mallardan ayrı olarak farklı özelliklere sahip olabilir. Tek bir malın ya da bir mal kombinasyonunun tüketimi girdi ve malın niteliklerinin toplamı ise çıktıdır. Yani fayda malın sahip olduğu özellikler aracılığıyla elde edilir (Lancaster, 1966:133-134). Tüketici dengesi gerçekleştiğinde tüketicinin ödemeye istekli olduğu fiyat her bir özelliğin örtülü fiyatına eşit olacaktır. Bundan dolayı örtülü fiyatlar tüketicinin isteklerini de içermektedir (Hadinejad ve Shabgard, 2011:120). Hedonik fiyatlar özelliklerin örtülü fiyatları olarak da tanımlanır (Rosen,1974:34).

Hedonik fiyat teorisi, malların heterojen olduğu ve her malın bireysel niteliklerinin veya özelliklerinin bileşimi olarak değerlendirildiği varsayımıyla birlikte başlamaktadır. Her kalite özelliği, kendisinin sahip olduğu bir mal veya hizmet olarak ele alınmakta ve böylece kendisinin sahip olduğu fiyat bulunmaktadır. Bu özellikler, farklı otomobil modellerini birbirinden ayırmakta ve böylelikle her aracın kalitesini temsil etmektedirler (Murray ve Sarantis, 1999:6).

Hedonik fiyat modelinin ilk uygulayıcısının G. C. Haas (1922) olduğu ifade edilmektedir. G. C. Haas, tarımsal alan fiyatlandırması için yapmış olduğu çalışmada şehir merkezine uzaklık ile şehir büyüklüğü değişkenlerini kullanarak çiftlik alanı için basit bir hedonik fiyat modeli ortaya koymuştur. Haas'ı takiben ilk defa hedonik sözcüğünü çalışmasında kullanan Amerikan otomobil endüstri uzmanı A. T. Court malın özelliklerinin bir fonksiyonu olarak hedonik fiyat modeli tahmin etmiştir (Colweell ve Dilmore, 1999:620).

A. T. Court, 1925-1935 dönemi için otomobilin fiyatını otomobilin çeşitli özelliklerinin bir fonksiyonu olarak nitelendirmiş ve heterojen bir mal olan otomobilin hedonik fiyat indeksini analiz etmiştir. Çalışmada, otomobilin ortalama fiyatının söz konusu dönem itibariyle arttığını ama gerçekte fiyatın otomobilin özellikleri olan ağırlık, uzunluk, beygir gücü, vb. gibi niteliklerle birlikte göz önünde bulundurulduğunda ise düştüğünü tespit etmiştir (Court, 1939:99-117).

Bununla birlikte, A. T. Court'un çalışmasından yaklaşık olarak on yıl daha önce, Waugh (1929) yapmış olduğu çalışmada bir malın fiyatı üzerinde kalitenin etkisinin sistematik analizini ilk defa gerçekleştiren kişi olarak karşımıza çıkmaktadır. Waugh, çeşitli gözlemlenebilen özellikler kullanarak kaliteyi tanımlamış ve kaliteyi bu özelliklerin her birisinin örtük fiyatı olarak tahmin etmiştir (Sheppard, 1997:1595-1596).

Daha sonra Lancaster (1966) ve Rosen (1974) hedonik fiyat yaklaşımının teorik temellerini oluşturmuşlardır. Heterojen olan ürünlerde ürünün talebi ürünün kendisine değil, niteliklerine bağlıdır. Her özellik tüketici için bir faydadır ve herhangi bir üründen tüketicilerin elde ettiği fayda düzeyi bu ürünlerde olan farklı niteliklere bağlıdır. Bir ürünü satın almaya veya satın almamaya karar verildiğinde tüketici elde edeceği toplam faydayı maliyetle karşılaştırır. Dolayısıyla dengede herhangi bir ürünün maliyeti, bu üründen elde edilen faydaların toplamına eşittir (Ayan ve Erkin, 2014:194). Hedonik metot büyük bir veri setiyle çoklu regresyon tekniğini kullanır ve mikro iktisadi analize dayanan bir yapı gerektirir. Hedonik metot esas olarak malların fayda ve etki niteliklerini içeren piyasa değerleri için kullanılır (Selim, 2008:66).

Rosen tarafından geliştirilen modelde, mallar (Z), onlara ait n tane karakteristiğinin (Z_i) toplamı olarak ele alınmaktadır. i , n tane karakteristiği kapsamaktadır ve her karakteristiğinin miktarını göstermektedir. Rosen hedonik fiyat fonksiyonunun genel biçimini aşağıdaki biçimde önermiştir:

$$P(Z) = Z(Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n) \quad (1)$$

$P(Z)$ ürünün gözlemlenen piyasa fiyatıdır. Z ($Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n$) nesnel olarak ölçülen özelliklerin vektörüdür. Z elemanları bütün tüketicilerin algıları bakımından nesnel olarak ölçülür (Rosen, 1974:35-36). Rosen, Lancaster'ın çalışması kapsamında ürün özelliklerine dayalı olarak hedonik modelini geliştirmiştir ve elde edilen bu fiyat fonksiyonundan hareketle her bir özelliğinin fiyat üzerindeki etkisi 1 numaralı eşitliğin kısmi türevleri alınarak şu şekilde ifade edilebilir (Baldemir vd., 2007:3):

$$P_{Z_i} = \frac{\partial P_i}{\partial Z_i} \quad (2)$$

Hedonik metotta fiyat bağımlı değişken ve ürün özellikleri bağımsız değişken olarak kullanılmaktadır (Court,1939:109). Bu çalışmada da Lancaster'ın tüketici davranış teorisine dayanan hedonik hipotezine göre bir model tasarlanmıştır. Tüketici arabanın özellikleri ve nitelikleri ile faydasını maksimum yapmayı amaçlamaktadır. Geliştirilen hedonik model bu açıdan otomobil talebini araştırmaktadır.

Hedonik fiyatlama modeli çok geniş bir uygulama alanına sahiptir. Ülkemizde ilgili model özellikle emlak piyasasında analiz edilmiştir. Örneğin; Üçdoğruk (Üçdoğruk, 2001:149-161), emlakçılara uygulanan 2718 anket yardımıyla konut fiyatlarını etkileyen değişkenleri, Baldemir vd.(2007), Muğla ilinde 178 emlakçıya anket yaparak konut satış fiyatını etkileyen nitelikleri, Cingöz (2010), İstanbul'daki kapalı site konut fiyatlarını etkileyen faktörleri, Çetintahra ve Çubukçu (2011), çevre estetiğinin konut fiyatlarına etkisini, Kördiş vd. (2014), Antalya'da konut fiyatlarını etkileyen faktörleri, Daşkıran (2015), Denizli ilinde hanehalklarına uygulanan 102 anket ile konut fiyatına etki eden özellikleri, Yayar ve Gül (2014), Mersin kent merkezinde konut piyasası fiyatlarını, Kaya ve Atan (2014), konut fiyatlarını, Yayar ve Karaca (2014), TR83 bölgesinde konut fiyatlarını etkileyen faktörleri, Şentürk ve Erdem (2010), 706 veri ile dizüstü bilgisayar fiyatlarını belirleyen faktörleri, Yayar (2011), üç farklı internet sitesinden sağlanan veriler ile dizüstü bilgisayar fiyatlarını etkileyen değişkenleri analiz etmişlerdir.

Hedonik fiyatlama modeli otomobil piyasasında da uygulanmaktadır. Örneğin; Boyel ve Hogarty(1975), Amerika ve İngiltere otomobil piyasasında hedonik regresyon ile fiyat belirleme davranışı ve rekabeti, Ohta ve Griliches (1986), yakıt fiyatlarındaki artışın tüketici zevklerine olan etkisini, Ginsburgh

ve Vanhamme (1989), Avrupa otomobil piyasasında mal farklılaşması ve fiyat farklılaşmasını, Melo ile Messerlin (1988) ve Bourdet (1991), ticaret kısıtlamalarının otomobil ithalatına olan fiyat ve nitelik etkilerini, Couton vd.(1990) ve Levitt ile Porter (2001), Fransa ve İsveç araba endüstrilerinde güvenlik özelliklerinin değerini, Bhowmick (2001), 1988-1998 döneminde nitelikte meydana gelen değişikliklerin Japon ve Amerikan otomobillerinin fiyatlarını nasıl etkilediğini tahmin etmişlerdir. Ayrıca, otomobil özelliklerine olan hedonik talep fonksiyonları Agarwal ile Ratchford (1980), Atkinson ile Holvorsen (1990), Arguea vd. (1994), Pazarlıoğlu ile Güneş (2000) ve Alakbar ile Eren (2007) tarafından yapılan çalışmalarda da kullanılmıştır.

Otomobil piyasasına yönelik yapılan bazı çalışmalarda kullanılan fonksiyonel biçim, değişkenler ve analiz sonuçları özet olarak Tablo 1.1'de verilmektedir.

Tablo 1.1. Otomobil Piyasasına İlişkin Hedonik Model Literatür Özeti

Yazar	Kapsam	Fonksiyon Biçimi	Değişkenler	Sonuç
Fisher vd. (1949)	ABD (1950-1961)	Logaritmik	Beygircü, ağırlık, uzunluk, otomatik vites durumu	1954 yılında ağırlık değişkeninin ve 1958-1959 yıllarında ise uzunluk değişkeninin fiyatı negatif etkilediği belirlenmiştir.
Cowling & Cubbin (1972)	İngiltere (1956-1968)	Doğrusal Yarı Logaritmik	Fren, beygir gücü, uzunluk, yakıt tüketimi, lüks standart, yolcu alanı	Yakıt tüketimi ve yolcu değişkenlerinin fiyat üzerindeki etkisi negatif ve diğer değişkenlerin etkisi ise pozitifdir.
Mertens & Ginsburgh (1985)	5 Avrupa Ülkesi	Yarı Logaritmik	Marka, uzunluk, yakıt türü, beygircü, ağırlık, kapı sayısı, maksimum hız, motor silindir hacmi	Elde edilen sonuçlara göre bütün değişkenler fiyat üzerinde pozitif yönde etkiye sahiptir.
Falvey vd. (1986)	ABD (1978-1980)	Doğrusal	Otomatik vites varlığı, hidrolik direksiyon, mekanik fren, klima, disk freni, marka	Yakıt ekonomisi standartlarının 1978 ve 1979 yıllarında üreticilerin fiyat politikalarını daha fazla etkilediği sonucuna varılmıştır.
Bajic (1988)	ABD (1980-1983)	Doğrusal	İthal olma durumu, marka, uzunluk, genişlik, ağırlık, dingil mesafesi	Ağırlık değişkeninin etkisi negatif ve diğer değişkenlerin etkisi ise pozitif olarak bulunmuştur.
Berry vd. (1996)	ABD (1972-1982)	Doğrusal	Katalitik değiştirici, kapalı devre kontrolü, yakıt enjeksiyonu.	Katalitik dönüştürücü teknolojisi maliyetler üzerinde çok etkili değilken daha ileri teknolojilerin maliyet üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Tablo 1.1. Otomobil Piyasasına İlişkin Hedonik Model Literatür Özeti (Devamı)

Yazar	Kapsam	Fonk.	Değişkenler	Sonuç
Irlandoust (1998)	İsveç (1976-1985)	Logaritmik	Döviz kuru, uzunluk, ağırlık, genişlik, beygir gücü, birim başına işgücü maliyeti	Nitelik boyutu ve birim başına işgücü maliyetinin araba fiyatlarını belirleyen önemli değişkenler olduğu tespit edilmiştir.
Goldberg & Verboven (2001)	5 Avrupa (1980-1993)	Yarı Logaritmik	Beygircü, ağırlık, genişlik, yükseklik, katma değer vergisi, lüks olup olmadığı ve spor olup olmadığı	Yükseklik, lüks ve spor araba değişkenlerinin katsayıları negatif olarak belirlenmiştir.
Andersson (2005)	İsveç (1998)	Yarı Logaritmik	Yıllık yakıt harcamaları, kayıtlı ölümcül olay sayısı, kayıtlı zedelenme sayısı, beygir gücü, bagaj kapasitesi, yakıt türü	Bir otomobilin piyasa fiyatının onun doğal risk seviyesiyle negatif ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.
Reis & Silva (2006)	Portekiz (1997-2001)	Logaritmik	Kapı sayısı, fren lastiği kap., yakıt, silindir hacmi, max. hız, y. deposu kapasitesi, ivme, alarm, klima, motor kilidi, met. boya,	Satılan yeni arabaların kalitesindeki değişikliklerin fiyatları ortalama olarak %4,8 oranında arttırdığı tespit edilmiştir.
Matas & Raymond (2009)	İspanya (1981-2005)	Yarı Logaritmik	Sürüş kolaylığı, büyüklük, yakıt etkinliği ve güvenlik	Yakıt etkinliği ve büyüklüğün fiyatlar üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.
Erdem & Şentürk (2009)	Türkiye (2007)	Logaritmik Yarı Logaritmik	Üretici, model yılı, yakıt türü, renk, il, vites, servis, açılan tavan	Servis ve yerleşim yerinin İstanbul olması otomobil fiyatında negatif etkiye sahip olduğu elde edilmiştir.
Ecer (2013)	Türkiye (2012)	Logaritmik	Marka ve model, yaş, kilometre, motor gücü, motor hacmi, hava yastığı sayısı, sensör sayısı, boyalı parça sayısı, değişen parça sayısı, renk, yakıt, kasa, aktarma	İkinci el otomobil fiyatına en çok etki eden faktörlerin otomobilin marka ve modeli, motor gücü, kilometresi, yaşı, yakıt türü ve aktarma belirlenmiştir.

Bu çalışmanın amacı 2015 yılı itibariyle Türkiye’de ikinci el otomobil fiyatlarını etkileyen faktörleri hedonik fiyat modeli ile analiz etmektir. Bu amaç çerçevesinde ele alınan çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde veri seti ele alınarak çalışmanın metodolojisi ile ilgili bilgilere yer verilmiştir. Üçüncü bölümde analizler sonucunda elde edilen bulgular ayrıntılı biçimde yorumlanmıştır. Dördüncü ve son bölümde ise elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

I. METODOLOJİ

Türkiye’de ikinci el otomobil fiyatlarını etkileyen karakteristiklerin neler olabileceğini bulmaya yönelik bu çalışmanın anakütlesini ülkemizdeki ikinci el otomobiller oluşturmaktadır. İkinci el otomobil web sitelerinden (<http://www.sahibinden.com>, <http://www.arabam.com>) 2015 yılı Ekim ayı

içinde satışta olan toplam otomobil sayısının 323189 olduğu belirlenmiştir. Veri temininde araştırma kapsamındaki toplam ikinci el otomobil içerisindeki markanın payı ve markanın içerisinde modelin oranı göz önünde bulundurulmuştur. İkinci el otomobil sayılarının markalara göre sayıları ve elde edilen verilerin markalara göre dağılımı Tablo 2.1.'de görülmektedir.

Tablo 2.1. Otomobillerin Markalara Göre Sayıları ve Verilerin Dağılımı

Marka	Sayı	%	Veri	Marka	Sayı	%	Veri
Alfa Romeo	1214	0,38	4	Lincoln	20	0,01	-
Anadol	49	0,02	-	Lotus	8	0,00	-
Aston Martin	44	0,01	-	Maserati	228	0,07	1
Audi	7975	2,47	25	Mazda	2115	0,65	7
Bentley	70	0,02	-	McLaren	5	0,00	-
BMW	16640	5,15	52	M.-Benz	14812	4,58	46
Bugatti	5	0,00	-	Mercury	1	0,00	-
Buick	15	0,00	-	MG	14	0,00	-
Cadillac	49	0,02	-	Mini	830	0,26	3
Chery	124	0,04	-	Mitsubishi	1144	0,35	4
Chevrolet	4501	1,39	14	Moskwitsch	11	0,00	-
Chrysler	410	0,13	1	Nissan	2185	0,68	7
Citroen	7212	2,23	22	Opel	29512	9,13	91
Dacia	2296	0,71	7	Peugeot	14541	4,50	45
Daewoo	267	0,08	1	Plymouth	3	0,00	-
Daihatsu	203	0,06	1	Pontiac	9	0,00	-
Dodge	29	0,01	-	Porsche	707	0,22	2
Eagle	2	0,00	-	Proton	238	0,07	1
Ferrari	151	0,05	1	Renault	46450	14,37	144
Fiat	25026	7,74	77	Rolls-Royce	19	0,01	-
Ford	26158	8,09	81	Rover	450	0,14	1
Geely	313	0,10	1	Saab	103	0,03	-
Hennessey	1	0,00	-	Seat	4665	1,44	14
Honda	10985	3,40	34	Skoda	5024	1,55	16
Hyundai	17114	5,30	53	Smart	108	0,03	-
Infiniti	35	0,01	-	Subaru	434	0,13	1
Isuzu	4	0,00	-	Suzuki	734	0,23	2
İkco	21	0,01	-	Tata	304	0,09	1
Jaguar	298	0,09	1	Tofaş	19089	5,91	59
Kia	2864	0,89	9	Toyota	15605	4,83	48
Lada	1574	0,49	5	Volkswagen	35230	10,90	109
Lamborghini	57	0,02	-	Volvo	2754	0,85	9
Lancia	131	0,04	-	Toplam	323189	100	1000

Söz konusu anakütleyi temsil edecek minimum örnek büyüklüğü %1 önem düzeyinde %5 hata payıyla yaklaşık 664 olarak tespit edilmiştir (<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>). Minimum örnek büyüklüğü bu şekilde belirlenmesine rağmen, temsil gücünün yüksek olması ve web sitelerindeki verilerin sürekli bir biçimde güncellenmesi sebebiyle bu çalışmada kullanılan veri seti ilgili web sitelerinden rastgele seçilen 1000 adet otomobil verisinden oluşmaktadır. Veri setinin seçiminde Tablo 2.1.'de ifade edilen farklı markalara ait veriler ile modellerin de marka içerisindeki oranı dikkate alınarak seçilmiştir.

Literatürde yer alan çalışmalardan hareketle çalışmamızda hedonik model oluşturmak için ikinci el otomobil fiyatlarını (P) etkileyebilecek bağımsız değişkenlerin marka ve model (MM₁:Audi A6, MM₂:BMW 5, MM₃:Chevrolet Aveo, MM₄:Citroen C5, MM₅:Dacia Sandero, MM₆:Fiat Punto, MM₇:Ford Focus, MM₈:Ford Mondeo, MM₉:Honda Civic, MM₁₀:Hyundai i30, MM₁₁:Mazda 3, MM₁₂:Mercedes E200, MM₁₃:Nissan Micra, MM₁₄:Opel Insignia, MM₁₅:Peugeot 207, MM₁₆:Renault Megane, MM₁₇:Renault R9, MM₁₈:Seat Leon, MM₁₉:Skoda Favorit, MM₂₀:Tofaş Kartal, MM₂₁:Toyota Corolla, MM₂₂:Volkswagen Passat, MM₂₃:Volvo S60), renk (R, gri:1, diğerleri:0), yaş (A), kasa tipi (KT, sedan:1, diğerleri:0), çekiş (Ç, önden:1, diğerleri:0), kilometre (KM, km.), vites (V, manuel:1, diğerleri:0), hızlanma (H, sn.), ortalama yakıt tüketimi (OYT, lt.), net ağırlık (NA, kg.), taşıma kapasitesi (TK, kg.), silindir sayısı (SS, 4:1, diğerleri:0), yakıt türü (YT, benzin:1, diğerleri:0), motor gücü (MG, 0-100 hp:1, diğerleri:0), motor hacmi (MH, 0-1400:1, diğerleri:0), tork (T, Nm.), maksimum hız (AH, km/h), uzunluk (U, mm.), genişlik (G, mm.), yükseklik (Y, mm.), bagaj kapasitesi (BK, lt.), yakıt tankı hacmi (YTH, lt.), güvenlik özellikleri (G₁:ABC, G₂:ABS, G₃:ASR, G₄:ESP, G₅:Airmatic, G₆:EDL, G₇:EBD, G₈:TCS, G₉:BAS, G₁₀:Distronic, G₁₁:Yokuş kalkış desteği, G₁₂:Gece görüş, G₁₃:Şeritten ayrılma ikazı, G₁₄:Şerit değiştirme yardımcısı, G₁₅:Sürücü hava yastığı, G₁₆:Yolcu hava yastığı, G₁₇:Yan hava yastığı, G₁₈:Diz hava yastığı, G₁₉:Perde hava yastığı, G₂₀:Tavan hava yastığı, G₂₁:Lastik arıza göstergesi, G₂₂:Yorgunluk tespit sistemi, G₂₃:Isofix, G₂₄:Alarm, G₂₅:Merkezi kilit, G₂₆:Immobilizer), iç donanım özellikleri (İ₁:Deri koltuk, İ₂:Kumaş koltuk, İ₃:Deri/kumaş koltuk, İ₄:Elektrikli ön camlar, İ₅:Elektrikli arka camlar, İ₆:Analog klima, İ₇:Dijital klima, İ₈:Otomatik kararan dikiz aynası, İ₉:Ön kol dayama, İ₁₀:Arka kol dayama, İ₁₁:Anahtarsız çalıştırma, İ₁₂:6 ileri vites, İ₁₃:7 ileri vites, İ₁₄:Hidrolik direksiyon, İ₁₅:Fonksiyonel direksiyon, İ₁₆:Ayarlanabilir direksiyon, İ₁₇:Deri direksiyon, İ₁₈:Ahşap direksiyon, İ₁₉:Isıtmalı direksiyon, İ₂₀:Elektrikli koltuklar, İ₂₁:Hafızalı koltuklar, İ₂₂:Katlanır koltuklar, İ₂₃:Ön ısıtmalı koltuklar, İ₂₄:Arka ısıtmalı koltuklar, İ₂₅:Soğutmalı koltuklar, İ₂₆:Hız sabitleyici, İ₂₇:Soğutmalı torpido, İ₂₈:Yol bilgisayarı, İ₂₉:Krom kaplama, İ₃₀:Ahşap kaplama, İ₃₁:Head-up display, İ₃₂:Start/stop, İ₃₃:Geri görüş kamerası, İ₃₄:Ön görüş kamerası, İ₃₅:3. sıra koltuk), dış donanım özellikleri (D₁:Hardtop, D₂:Led far, D₃:Xenon far, D₄:Bi Xenon far, D₅:Sis farı, D₆:Adaptif far, D₇:Far gece sensörü, D₈:Far yıkama, D₉:Elektrikli aynalar, D₁₀:Katlanır aynalar, D₁₁:Isıtmalı aynalar, D₁₂:Hafızalı aynalar, D₁₃:Arka park sensörü, D₁₄:Ön park sensörü, D₁₅:Alaşımli jant, D₁₆:Sunroof, D₁₇:Panoramik cam tavan, D₁₈:Yağmur sensörü, D₁₉:Arka cam buz çözücü, D₂₀:Panoramik ön cam, D₂₁:Romörk çeki demiri), multimedya özellikleri (M₁:Radyo-Kasetçalar, M₂:Radyo-CD çalar, M₃:Radyo-MP3 çalar, M₄:Tv-Navigasyon, M₅:Bluetooth-Telefon, M₆:Usb-Aux, M₇:Aux, M₈:İpod

bağlantısı, M₉:6+ hoparlör, M₁₀:CD değiştirici, M₁₁:Arka eğlence paketi, M₁₂:DVD değiştirici), boyalı parça sayısı (BPS) ve değişen parça sayısından (DPS) oluşan toplam 118 değişken olduğu düşünülmektedir. Modelde kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2.2’de görülmektedir.

Tablo 2.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değ.	Ort.	St. Sapma	Değ.	Ort.	St. Sapma	Değ.	Ort.	St. Sapma
P	43863,376	51808,955	G₅	0,139	0,346	D₁₉	0,351	0,477
KM	127935,890	83221,482	G₆	0,107	0,309	D₂₀	0,068	0,251
NA	1228,820	232,496	G₇	0,368	0,482	D₂₁	0,071	0,256
U	4326,814	343,695	G₈	0,107	0,309	İ₁	0,412	0,492
G	1745,210	94,495	G₉	0,084	0,277	İ₂	0,569	0,495
Y	1457,207	81,281	G₁₀	0,025	0,156	İ₃	0,370	0,188
BK	429,503	290,172	G₁₁	0,256	0,436	İ₄	0,839	0,367
TK	503,838	94,778	G₁₂	0,025	0,156	İ₅	0,574	0,494
T	188,042	78,318	G₁₃	0,020	0,140	İ₆	0,349	0,476
AH	185,339	21,526	G₁₄	0,025	0,156	İ₇	0,562	0,496
YTH	54,151	8,730	G₁₅	0,781	0,413	İ₈	0,245	0,430
H	12,602	3,078	G₁₆	0,760	0,427	İ₉	0,476	0,499
A	9,006	6,959	G₁₇	0,585	0,492	İ₁₀	0,303	0,459
OYT	6,400	1,162	G₁₈	0,129	0,335	İ₁₁	0,097	0,296
C	1,188	0,429	G₁₉	0,354	0,478	İ₁₂	0,091	0,287
MG	1,665	0,769	G₂₀	0,220	0,414	İ₁₃	0,045	0,207
MH	1,852	0,697	G₂₁	0,150	0,357	İ₁₄	0,611	0,487
BPS	1,186	2,249	G₂₂	0,046	0,209	İ₁₅	0,375	0,484
KT	0,534	0,499	G₂₃	0,534	0,499	İ₁₆	0,596	0,490
V	0,645	0,478	G₂₄	0,441	0,496	İ₁₇	0,340	0,473
R	0,168	0,374	G₂₅	0,907	0,290	İ₁₈	0,021	0,143
SS	0,957	0,202	G₂₆	0,777	0,416	İ₁₉	0,022	0,146
YT	0,470	0,499	D₁	0,080	0,089	İ₂₀	0,197	0,397
DPS	0,274	0,659	D₂	0,082	0,027	İ₂₁	0,088	0,283
M₁	0,700	0,458	D₃	0,182	0,386	İ₂₂	0,620	0,485
M₂	0,773	0,419	D₄	0,196	0,397	İ₂₃	0,166	0,372
M₃	0,607	0,488	D₅	0,737	0,440	İ₂₄	0,117	0,321
M₄	0,401	0,490	D₆	0,104	0,305	İ₂₅	0,018	0,133
M₅	0,373	0,483	D₇	0,133	0,339	İ₂₆	0,386	0,487
M₆	0,277	0,447	D₈	0,227	0,419	İ₂₇	0,255	0,436
M₇	0,302	0,459	D₉	0,725	0,446	İ₂₈	0,483	0,499
M₈	0,098	0,297	D₁₀	0,248	0,432	İ₂₉	0,116	0,320
M₉	0,406	0,491	D₁₁	0,561	0,496	İ₃₀	0,037	0,188
M₁₀	0,146	0,353	D₁₂	0,056	0,230	İ₃₁	0,010	0,995
M₁₁	0,018	0,133	D₁₃	0,271	0,444	İ₃₂	0,122	0,327
M₁₂	0,019	0,136	D₁₄	0,126	0,332	İ₃₃	0,102	0,309
G₁	0,032	0,176	D₁₅	0,637	0,481	İ₃₄	0,016	0,125
G₂	0,786	0,410	D₁₆	0,254	0,435	İ₃₅	0,016	0,125
G₃	0,299	0,458	D₁₇	0,084	0,277			
G₄	0,360	0,480	D₁₈	0,320	0,466			

Tablo 2,2’ye göre otomobilin ortalama fiyatı 43863,3 TL, ortalama kilometre 127935,8 km., ortalama net ağırlık 1228,8 kg., ortalama uzunluk 4326,8 mm., ortalama genişlik 1745,2 mm., ortalama yükseklik 1457,2 mm., ortalama bagaj kapasitesi 429,5

lt., ortalama taşıma kapasitesi 503,8 kg., ortalama tork 188 nm., ortalama azami hız 185,3 km/s, ortalama yakıt tankı hacmi 54,1 lt., ortalama hızlanma 12,6 sn., ortalama yaş 9, ortalama yakıt tüketimi 6,4 lt., ortalama boyalı parça sayısı 1,1 ve ortalama değişen parça sayısı ise 0,2'dir.

Çalışmada, ilk önce ikinci el otomobil fiyatlarında etkili olabileceği düşünülen değişkenler ile ikinci el otomobil fiyatı arasındaki ilişkiler Pearson Ki-Kare testi ile araştırılmıştır. Bu yöntem, özellikle sosyal bilimler alanında yapılan çalışmalarda yaygın bir biçimde kullanılan analiz yöntemidir (Akgül, 2003:195). Ki-Kare dağılımı ilk olarak 1900 yıllarında Karl Pearson tarafından ortaya konulmuştur (Aytaç, (1998:317). Ki-Kare testi yardımıyla, iki veya daha fazla veri seti arasında önemli bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmaktadır (Bryman ve Cramer, 1990:123). Söz konusu Ki-Kare testi SPSS 15.0 programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir.

Hedonik model kurulurken fonksiyonel biçimin tespiti büyük önem arz etmektedir. Literatürde otomobil fiyatıyla otomobil özellikleri arasındaki ilişkiyi ifade etmek için genel olarak doğrusal, logaritmik ve yarı logaritmik fonksiyon biçimleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada her üç fonksiyon türüne göre üç farklı model tahmini gerçekleştirilmiştir. İlgili hedonik modeller En Küçük Kareler (EKK) yöntemi ile tahmin edilmiştir. Analizlerin gerçekleştirilmesinde ise Eviews 6.1 programından yararlanılmıştır. Çalışmada analiz edilen modeller aşağıdaki gibidir. Modellerde, X bağımsız değişkenleri, D, 1 ve 0 değerlerini alan gölge değişkenleri ve ε ise hata terimini göstermektedir. 3 no.lu model doğrusal modeli, 4 no.lu model yarı logaritmik modeli ve 5 no.lu model ise logaritmik modeli simgelemektedir.

$$P_i = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k X_{ik} + \sum_{j=1}^m \beta_j D_{ij} + \varepsilon_i \quad (3)$$

$$\ln P_i = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k X_{ik} + \sum_{j=1}^m \beta_j D_{ij} + \varepsilon_i \quad (4)$$

$$\ln P_i = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k \ln X_{ik} + \sum_{j=1}^m \beta_j D_{ij} + \varepsilon_i \quad (5)$$

II. BULGULAR

Bu bölümde, önce ikinci el otomobil fiyatlarını etkileyebileceği düşünülen değişkenler ile otomobil fiyatı arasındaki ilişkiyi analiz etmek için kullanılan Pearson Ki-Kare istatistiği sonuçları ortaya konulmuş ve daha sonra tahmini gerçekleştirilen hedonik modellerden elde edilen temel bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 3.1. Bağımsız Değişkenler ile Otomobil Fiyatı Arasındaki İlişki

Değ.	χ^2	Prob.	Değ.	χ^2	Prob.	Değ.	χ^2	Prob.
MM	16948,39	0,000	G ₅	541,34	0,006	D ₁₉	489,90	0,178
A	96311,99	0,000	G ₆	756,72	0,000	D ₂₀	524,41	0,023
V	604,92	0,000	G ₇	605,25	0,000	D ₂₁	414,70	0,944
KM	195848,20	0,000	G ₈	600,20	0,000	İ ₁	516,24	0,041
KT	495,61	0,135	G ₉	608,94	0,000	İ ₂	520,02	0,032
Ç	669,67	0,000	G ₁₀	764,10	0,000	İ ₃	551,88	0,003
R	521,83	0,028	G ₁₁	666,56	0,000	İ ₄	633,73	0,000
MG	610,72	0,000	G ₁₂	681,07	0,000	İ ₅	624,75	0,000
MH	1039,35	0,005	G ₁₃	783,16	0,000	İ ₆	542,83	0,000
H	1077,03	0,511	G ₁₄	611,96	0,000	İ ₇	596,09	0,000
OYT	313,38	0,358	G ₁₅	704,15	0,000	İ ₈	630,52	0,000
NA	146304,70	0,000	G ₁₆	726,18	0,000	İ ₉	592,63	0,000
TK	86277,17	0,000	G ₁₇	660,13	0,000	İ ₁₀	584,93	0,000
SS	552,69	0,002	G ₁₈	600,23	0,000	İ ₁₁	634,72	0,000
YT	474,06	0,339	G ₁₉	623,35	0,000	İ ₁₂	558,34	0,001
T	57855,51	0,000	G ₂₀	548,66	0,000	İ ₁₃	749,30	0,000
AH	47544,25	0,000	G ₂₁	663,77	0,000	İ ₁₄	525,31	0,022
U	156864,50	0,000	G ₂₂	745,03	0,000	İ ₁₅	603,53	0,000
G	84926,89	0,000	G ₂₃	634,31	0,000	İ ₁₆	526,87	0,000
Y	81494,10	0,000	G ₂₄	475,56	0,321	İ ₁₇	575,48	0,000
BK	86797,80	0,000	G ₂₅	451,48	0,628	İ ₁₈	499,67	0,110
YTH	19467,96	0,000	G ₂₆	650,33	0,000	İ ₁₉	672,33	0,000
BPS	5077,41	0,000	D ₁	726,98	0,000	İ ₂₀	620,41	0,000
DPS	1638,93	0,000	D ₂	682,01	0,000	İ ₂₁	668,01	0,000
M ₁	586,58	0,000	D ₃	582,10	0,000	İ ₂₂	590,99	0,000
M ₂	544,17	0,005	D ₄	622,30	0,000	İ ₂₃	577,38	0,000
M ₃	605,10	0,000	D ₅	486,79	0,205	İ ₂₄	506,37	0,075
M ₄	542,64	0,006	D ₆	609,09	0,000	İ ₂₅	636,19	0,000
M ₅	571,80	0,000	D ₇	659,73	0,000	İ ₂₆	657,74	0,000
M ₆	600,78	0,000	D ₈	613,34	0,000	İ ₂₇	593,10	0,000
M ₇	604,88	0,000	D ₉	716,20	0,000	İ ₂₈	654,69	0,000
M ₈	585,21	0,000	D ₁₀	561,69	0,001	İ ₂₉	590,02	0,000
M ₉	504,72	0,083	D ₁₁	592,86	0,000	İ ₃₀	582,68	0,000
M ₁₀	516,62	0,040	D ₁₂	659,08	0,000	İ ₃₁	755,89	0,000
M ₁₁	482,66	0,245	D ₁₃	579,16	0,000	İ ₃₂	763,94	0,000
M ₁₂	643,81	0,000	D ₁₄	669,17	0,000	İ ₃₃	642,60	0,000
G ₁	701,95	0,000	D ₁₅	490,51	0,173	İ ₃₄	674,47	0,000
G ₂	742,23	0,000	D ₁₆	522,93	0,026	İ ₃₅	529,77	0,016
G ₃	628,32	0,000	D ₁₇	651,14	0,000			
G ₄	692,79	0,000	D ₁₈	633,93	0,000			

Tablo 3.1'e göre, yapılan Ki-Kare bağımsızlık testi sonucunda söz konusu değişkenlere ait prob değerleri dikkate alındığında %5 önem düzeyinde kasa tipi (KT), hızlanma (H), ortalama yakıt tüketimi (OYT), yakıt türü (YT), arka eğlence paketi (M₁₁), alarm (G₂₄), merkezi kilit (G₂₅), sis farı (D₅), alaşımli jant (D₁₅), arka cam buz çözücü (D₁₉), romörk çeki demiri (D₂₁) ve ahşap direksiyon (İ₁₈) değişkenleri ile otomobil fiyatı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı (ilgili değişkenlere ait prob değerleri 0,05'den büyük); fakat marka ve model (MM), renk (R), yaş (A), çekiş (Ç), kilometre (KM), vites (V), net

ağırlık (NA), taşıma kapasitesi (TK), silindir sayısı (SS), motor gücü (MG), motor hacmi (MH), tork (T), maksimum hız (AH), uzunluk (U), genişlik (G), yükseklik (Y), bagaj kapasitesi (BK), yakıt tankı hacmi (YTH), ABC (G₁), ABS (G₂), ASR (G₃), ESP (G₄), Airmatic (G₅), EDL (G₆), EBD (G₇), TCS (G₈), BAS(G₉), distronic (G₁₀), yokuş kalkış desteği (G₁₁), gece görüş (G₁₂), şeritten ayrılma ikazı (G₁₃), şerit değiştirme yardımcısı (G₁₄), sürücü hava yastığı (G₁₅), yolcu hava yastığı (G₁₆), yan hava yastığı (G₁₇), diz hava yastığı (G₁₈), perde hava yastığı (G₁₉), tavan hava yastığı (G₂₀), lastik arıza göstergesi (G₂₁), yorgunluk tespit sistemi (G₂₂), isofix (G₂₃), immobilizer (G₂₆), deri koltuk (İ₁), kumaş koltuk (İ₂), deri/kumaş koltuk (İ₃), elektrikli ön camlar (İ₄), elektrikli arka camlar (İ₅), analog klima (İ₆), dijital klima (İ₇), otomatik kararan dikiz aynası (İ₈), ön kol dayama (İ₉), arka kol dayama (İ₁₀), anahtarsız çalıştırma (İ₁₁), 6 ileri vites (İ₁₂), 7 ileri vites (İ₁₃), hidrolik direksiyon (İ₁₄), fonksiyonel direksiyon (İ₁₅), ayarlanabilir direksiyon (İ₁₆), deri direksiyon (İ₁₇), ısıtılmalı direksiyon (İ₁₉), elektrikli koltuklar (İ₂₀), hafızalı koltuklar (İ₂₁), katlanır koltuklar (İ₂₂), ön ısıtılmalı koltuklar (İ₂₃), arka ısıtılmalı koltuklar (İ₂₄), soğutmalı koltuklar (İ₂₅), hız sabitleyici (İ₂₆), soğutmalı torpido (İ₂₇), yol bilgisayarı (İ₂₈), krom kaplama (İ₂₉), ahşap kaplama (İ₃₀), head-up display (İ₃₁), start/stop (İ₃₂), geri görüş kamerası (İ₃₃), ön görüş kamerası (İ₃₄), 3. sıra koltuk (İ₃₅), hardtop (D₁), led far (D₂), xenon far (D₃), bi Xenon far (D₄), adaptif far (D₆), far gece sensörü (D₇), far yıkama (D₈), elektrikli aynalar (D₉), katlanır aynalar (D₁₀), ısıtılmalı aynalar (D₁₁), hafızalı aynalar (D₁₂), arka park sensörü (D₁₃), ön park sensörü (D₁₄), sunroof (D₁₆), panoramik cam tavan (D₁₇), yağmur sensörü (D₁₈), panoramik ön cam (D₂₀), radyo-kasetçalar (M₁), radyo-cd çalar (M₂), radyo-mp3 çalar (M₃), tv-navigasyon (M₄), bluetooth-telefon (M₅), usb-aux (M₆), aux (M₇), ipod bağlantısı (M₈), 6+ hoparlör (M₉), cd değiştirici (M₁₀), dvd değiştirici (M₁₂), boyalı parça sayısı (BPS) ve değişen parça sayısı (DPS) değişkenleri ile otomobil fiyatı arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu (ilgili değişkenlere ait prob değerleri 0,01-0,05-0,10'den küçük) anlaşılmaktadır.

Hedonik model tahmin edilirken toplam 39 marka ve 198 modelden oluşan veri setinde her model için farklı tahminler gerçekleştirilmiştir. İlgili tahminler içerisinde en anlamlı olan modeller ele alınarak fonksiyon tahminleri gerçekleştirilmiştir. Çalışmada hedonik model tahmin etmek amacıyla, doğrusal, yarı logaritmik ve logaritmik olmak üzere üç fonksiyonel biçim en küçük kareler yöntemiyle analiz edilmiş ve en iyi model bulunmaya çalışılmıştır. Tahmin edilen modeller, Tablo 3.2'de verilmektedir.

Tablo 3.2. Hedonik Model Regresyon Sonuçları

Değ.	Doğrusal Model		Yarı Logaritmik Model		Logaritmik Model	
	Katsayı	St. Hata	Katsayı	St. Hata	Katsayı	St. Hata
Sabit	33172,94	46383,05	10,09*	0,32	1,363	2,372
MM ₁	38028,42*	20013,46	0,29**	0,14	0,383**	0,161
MM ₂	-40283,57*	22432,89	-0,09	0,07	-0,030	0,093
MM ₃	-4882,20	9663,93	-0,09	0,08	-0,088	0,090
MM ₄	-15702,31*	9329,22	-0,13	0,11	-0,097	0,124
MM ₅	-6966,27	8164,41	0,01	0,07	0,098	0,104
MM ₆	-10586,17*	5690,60	-0,19***	0,04	-0,246***	0,059
MM ₇	-9334,47*	5248,26	-0,02	0,04	-0,072	0,048
MM ₈	-34736,67*	18827,92	-0,23***	0,08	-0,280***	0,097
MM ₉	15489,08**	7394,93	0,13***	0,04	0,107**	0,050
MM ₁₀	-20614,25***	7792,71	-0,07	0,07	0,024	0,092
MM ₁₁	-36223,18**	16530,70	-0,18*	0,10	-0,209*	0,107
MM ₁₂	-34190,57***	9611,83	0,12	0,10	-0,057	0,105
MM ₁₃	4154,57	10641,96	-0,04	0,08	-0,044	0,081
MM ₁₄	-26288,27*	14605,91	-0,16*	0,09	-0,055	0,116
MM ₁₅	-322,92	7171,59	0,01	0,07	0,035	0,080
MM ₁₆	13819,62	8607,89	0,03	0,05	0,024	0,062
MM ₁₇	20781,82***	7737,62	-0,21**	0,08	0,025	0,111
MM ₁₈	-30542,30*	18068,77	-0,07	0,09	-0,085	0,114
MM ₁₉	39278,85***	13618,67	-0,02	0,07	-0,010	0,084
MM ₂₀	-19743,91***	6282,18	-0,14***	0,05	0,003	0,070
MM ₂₁	17077,16***	4431,67	0,26***	0,04	0,177***	0,047
MM ₂₂	-4192,42	6690,38	-0,02	0,05	0,013	0,063
MM ₂₃	-21559,64	29557,21	-0,09	0,16	0,025	0,176
A	8,69	7,43	-0,05***	0,00	-0,335***	0,028
V	-2921,70	3343,34	-0,11***	0,02	-0,153***	0,023
KM	-0,06**	0,02	-6,92E-07***	1,54E-07	-0,002	0,017
C	-23476,55***	4629,12	-0,20***	0,03	-0,150***	0,042
R	-5355,54***	1711,44	-0,03**	0,01	0,004	0,019
MG	9784,92**	4669,90	0,003	0,03	0,033	0,036
MH	2844,13	2098,75	0,03	0,02	0,050*	0,026
H	-289,15	621,68	-0,013*	0,007	-0,511***	0,110
OYT	5733,06**	2818,25	0,012	0,009	0,014	0,075
NA	8,69	7,43	0,0001**	7,84E-05	0,354**	0,168
TK	-3,39	12,86	0,0001	9,55E-05	0,063	0,069
SS	-9359,07	10485,68	-0,07	0,05	-0,097*	0,051
YT	8977,57***	2248,62	0,006***	0,001	0,069**	0,031
T	381,51***	78,89	0,0027***	0,0003	0,403***	0,090
U	-8,37	6,48	-7,65E-05*	4,59E-05	-0,094	0,110
G	10,71	20,90	0,0003***	0,0001	0,987***	0,309
Y	-45,01*	26,53	-0,0002**	0,0001	-0,110	0,072
BK	2,13	5,08	2,91E-05	2,89E-05	-0,068*	0,038
YTH	619,08***	237,50	0,006***	0,001	0,100	0,076
BPS	-930,14*	492,21	-0,007**	0,003	-0,007*	0,004
DPS	-69,21	1204,28	-0,022*	0,011	-0,030**	0,014
M ₁	-1334,13	3874,24	-0,001	0,021	0,008	0,024
M ₂	-461,36	3464,38	-0,018	0,023	0,052**	0,025
M ₃	5236,35*	2746,72	0,004	0,020	-0,001	0,023
M ₄	2530,75	2611,22	-0,008	0,020	0,006	0,022
M ₅	-4090,08	3338,57	-0,010	0,021	-0,017	0,024
M ₆	-1668,81	3072,78	-0,007	0,022	-0,058**	0,025

Tablo 3.2. Hedonik Model Regresyon Sonuçları (Devamı)

Değ.	Doğrusal Model		Yarı Logaritmik Model		Logaritmik Model	
	Katsayı	St. Hata	Katsayı	St. Hata	Katsayı	St. Hata
M ₇	1200,63	2275,64	0,056**	0,021	0,013	0,025
M ₈	3742,19	4482,56	-0,006	0,031	-0,006	0,035
M ₉	-1826,75	1836,14	-0,012	0,018	0,009	0,021
M ₁₀	-3957,31	3675,32	0,002	0,029	-0,017	0,033
M ₁₁	5650,33	9855,88	-0,041	0,072	-0,030	0,082
M ₁₂	5835,87	12900,09	-0,059	0,077	-0,045	0,088
G ₁	-10182,83	6844,66	-0,102*	0,052	-0,119**	0,060
G ₂	2460,52	3559,64	0,106***	0,032	0,082**	0,036
G ₃	-7026,89*	3674,97	-0,014	0,024	-0,394	0,027
G ₄	-2575,01	2678,02	0,004	0,002	0,006	0,028
G ₅	7815,36**	3919,15	0,014	0,029	0,042	0,033
G ₆	2722,37	5328,28	0,058	0,035	0,065	0,040
G ₇	-1628,15	2866,84	-0,017	0,021	-0,016	0,024
G ₈	663,52	4345,34	-0,051	0,032	-0,026	0,037
G ₉	-1621,02	4344,59	-0,026	0,032	-0,070*	0,037
G ₁₀	-33596,30***	9234,45	-0,082	0,069	0,001	0,078
G ₁₁	-3094,442	3255,67	-0,009	0,024	-0,033	0,028
G ₁₂	-5053,54	9030,22	-0,040	0,068	0,010	0,077
G ₁₃	11790,42	9688,20	-0,025	0,073	-0,087	0,083
G ₁₄	26857,22*	8127,63	0,1538**	0,061	0,168**	0,070
G ₁₅	3204,54	4133,11	0,073**	0,031	0,138***	0,035
G ₁₆	319,04	4263,00	0,052	0,032	0,086**	0,036
G ₁₇	-1439,04	3646,96	0,021	0,027	0,002	0,031
G ₁₈	9013,55**	3962,14	-0,001	0,029	0,023	0,034
G ₁₉	-1863,66	3022,08	0,001	0,022	0,002	0,026
G ₂₀	7617,54**	3076,90	0,046**	0,023	0,036	0,026
G ₂₁	-3788,44	3937,42	0,004	0,029	0,004	0,033
G ₂₂	-19365,63***	6701,91	-0,054	0,050	-0,020	0,057
G ₂₃	-2605,82	3017,36	0,011	0,022	0,049*	0,025
G ₂₄	-1253,92	2443,82	-0,025	0,018	-0,025	0,021
G ₂₅	3808,47	4081,91	0,041	0,030	0,073**	0,035
G ₂₆	899,96	3440,93	0,048*	0,025	0,064**	0,029
D ₁	23555,92*	13264,00	0,460***	0,102	0,502***	0,117
D ₂	1059,25	6032,80	0,001	0,034	-0,035	0,039
D ₃	1399,18	3761,58	0,043*	0,024	0,078	0,028
D ₄	11015,50***	3891,70	0,066**	0,029	0,063***	0,033
D ₅	-6063,65**	2841,21	-0,040*	0,021	-0,024*	0,024
D ₆	7684,90*	4366,19	0,031	0,032	0,020	0,037
D ₇	-6706,50	5134,74	-0,009	0,032	0,033	0,037
D ₈	-7532,46**	3523,61	-0,044*	0,026	-0,048	0,030
D ₉	-4597,65	3731,61	0,005	0,027	-0,027	0,031
D ₁₀	9686,23*	5479,19	0,016	0,021	0,011	0,024
D ₁₁	-1068,88	3204,77	0,033	0,022	0,047*	0,025
D ₁₂	5997,37	12515,98	0,039	0,043	0,045	0,049
D ₁₃	2527,66	4138,81	0,010	0,025	0,036	0,029
D ₁₄	-1966,10	4229,64	-0,027	0,034	-0,005	0,038
D ₁₅	-1118,65	2379,36	0,017	0,020	-0,013	0,022
D ₁₆	1740,94	3015,21	0,039*	0,022	0,021	0,025
D ₁₇	1493,23	5552,09	0,091***	0,034	0,085**	0,039
D ₁₈	-584,39	3110,82	0,019	0,025	0,034	0,029
D ₁₉	-7085,28**	3456,90	-0,074***	0,021	-0,084***	0,024

Tablo 3.2. Hedonik Model Regresyon Sonuçları (Devamı)

Değ.	Doğrusal Model		Yarı Logaritmik Model		Logaritmik Model	
	Katsayı	St. Hata	Katsayı	St. Hata	Katsayı	St. Hata
D ₂₀	8869,04*	4691,07	0,017	0,035	-0,015	0,040
D ₂₁	3384,53	5197,49	0,003	0,041	-0,019	0,047
İ ₃	-11271,56*	5921,00	0,001	0,044	-0,011	0,051
İ ₄	-2495,86	3880,61	-0,059**	0,029	-0,067**	0,033
İ ₅	-1983,62	2902,51	0,025	0,021	-0,001	0,025
İ ₆	-1210,20	3242,14	0,018	0,024	0,042	0,027
İ ₇	-76,32	23669,91	-0,026	0,027	0,011	0,031
İ ₈	13850,94***	3668,35	0,061**	0,027	0,052*	0,031
İ ₉	-391,11	2881,28	0,033	0,021	0,030	0,024
İ ₁₀	-9759,39***	3029,97	0,002	0,022	-0,001	0,026
İ ₁₁	-4682,86	4400,96	-0,030	0,033	-0,015	0,037
İ ₁₂	1541,46	4342,81	-0,010	0,032	0,002	0,053
İ ₁₃	21881,96***	6178,48	0,014	0,046	0,076	0,023
İ ₁₄	1591,31	2763,52	0,058***	0,020	-0,005***	0,025
İ ₁₅	1273,94	2888,40	-0,006	0,021	-0,003	0,023
İ ₁₆	3589,38	2759,15	-0,005	0,020	-0,054	0,025
İ ₁₇	-3236,46	3768,08	-0,029	0,022	-0,111**	0,077
İ ₁₈	-40722,93***	8560,06	-0,103	0,064	0,001	0,032
İ ₁₉	50977,93***	8967,89	0,161**	0,067	0,147*	0,077
İ ₂₀	-3756,46	3768,08	0,007	0,028	0,001	0,032
İ ₂₁	-6759,17	5644,54	0,023	0,042	0,036	0,048
İ ₂₂	935,35	2689,23	-0,028	0,020	-0,018	0,023
İ ₂₃	1009,57	5139,36	0,019	0,038	-0,002	0,044
İ ₂₄	-5786,09	5935,87	-0,036	0,044	0,029	0,051
İ ₂₅	39590,43***	9082,11	0,088	0,068	0,156**	0,078
İ ₂₆	-4728,48*	2795,25	-0,030	0,024	-0,043*	0,023
İ ₂₇	-2116,26	2915,13	-0,034*	0,020	0,001	0,025
İ ₂₈	-486,82	3091,33	0,019	0,029	-0,025	0,026
İ ₂₉	2724,18	3860,17	0,001	0,044	0,027	0,033
İ ₃₀	-3489,58	6555,48	-0,018	0,049	-0,010	0,056
İ ₃₁	-23980,85*	12665,72	-0,146	0,095	-0,148	0,109
İ ₃₂	17368,18***	4393,41	0,161***	0,033	0,133***	0,038
İ ₃₃	3668,58	4599,67	0,089**	0,034	0,077*	0,039
İ ₃₄	-23636,25**	10963,84	-0,136*	0,082	-0,101	0,094
İ ₃₅	-10817,26	8459,63	-0,044	0,063	-0,049	0,073
N	1000		N	1000	N	1000
R ²	0,71		R ²	0,92	R ²	0,89
Düz. R ²	0,67		Düz. R ²	0,91	Düz. R ²	0,88
F İstatistiği (Prob.)	15,86 (0,000)		F İstatistiği (Prob.)	75,49 (0,000)	F İstatistiği (Prob.)	56,28 (0,000)
Durbin-Watson İst.	1,90		D-W İst.	1,82	D-W İst.	1,75
Akaike Kriteri	23,57		Akaike Kriteri	0,009	Akaike Kr.	0,257
Schwarz Kriteri	24,25		Schwarz Kriteri	0,663	Schwarz Kr.	0,930
Hannan-Quinn Kriteri	23,83		H-Q Kriteri	0,245	H-Q Kriteri	0,513

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyinde istatistiki açıdan anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 3.2’de tahmin edilen her üç modelin de %1 önem düzeyinde istatistiki açıdan bir bütün olarak anlamlı olduğu görülmektedir (Prob. (F-İstatistiği)= 0.000). R² değerine göre, ikinci el otomobil fiyatlarındaki değişimin %71’i doğrusal modelde kullanılan bağımsız değişkenler ile, %92’si

yarı logaritmik modelde kullanılan bağımsız değişkenler ile ve %89'u ise logaritmik modelde kullanılan bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Model seçim kriterlerinden biri olan R^2 , regresyonun uygunluk derecesini ölçmede kullanılmaktadır. Düzeltilmiş R^2 ise açıklayıcı değişkenlerin artmasıyla R^2 değerindeki yükselmeyi önlemek için geliştirilmiştir. Fakat model karşılaştırmalarında ister R^2 veya düzeltilmiş R^2 kullanılsın model fonksiyonel yapıları ve tahmin edicilerin aynı olması gerekmektedir. Bir diğer model seçim kriteri olan Akaike Bilgi Kriteri'ne (AIC: Akaike Information Criterion) göre ise en düşük AIC değerini veren model tercih edilmelidir (Ucal, 2006:44-46). Bu çalışmada da en düşük AIC bilgi kriterini veren yarı logaritmik biçimin uygun model olduğu düşünülmektedir.

Tablo 3.2'de yer alan yarı logaritmik model sonuçlarına göre; %1 önem düzeyinde Fiat Punto (MM₆), Ford Mondeo (MM₈), Honda Civic (MM₉), Tofaş Kartal (MM₂₀), Toyota Corolla (MM₂₁), yaş (A), çekiş (Ç), kilometre (KM), vites (V), yakıt türü (YT), tork (T), genişlik (G), yakıt tankı hacmi (YTH), ABS (G₂), hardtop (D₁), panoramik cam tavan (D₁₇), arka cam buz çözücü (D₁₉), hidrolik direksiyon (İ₁₄) ve start/stop (İ₃₂) değişkenleri, %5 önem düzeyinde Audi A6 (MM₁), Renault R9 (MM₁₇), renk (R), net ağırlık (NA), yükseklik (Y), boyalı parça sayısı (BPS), aux (M₇), şerit değiştirme yardımcısı (G₁₄), sürücü hava yastığı (G₁₅), tavan hava yastığı (G₂₀), bi Xenon far (D₄), elektrikli ön camlar (İ₄), otomatik kararan dikiz aynası (İ₈), ısıtmalı direksiyon (İ₁₉) ve geri görüş kamerası (İ₃₃) değişkenleri, %10 önem düzeyinde ise sabit, Mazda 3 (MM₁₁), Opel Insignia (MM₁₄), hızlanma (H), uzunluk (U), değişen parça sayısı (DPS), ABC (G₁), immobilizer (G₂₆), xenon far (D₃), sis farı (D₅), far yıkama (D₈), sunroof (D₁₆), soğutmalı torpido (İ₂₇) ve ön görüş kamerası (İ₃₄) değişkenleri istatistikî bakımdan anlamlıdır.

İlgili değişkenlerden Audi A6 (MM₁), Honda Civic (MM₉), Toyota Corolla (MM₂₁), net ağırlık (NA), yakıt türü (YT), tork (T), genişlik (G), yakıt tankı hacmi (YTH), aux (M₇), ABS (G₂), şerit değiştirme yardımcısı (G₁₄), sürücü hava yastığı (G₁₅), tavan hava yastığı (G₂₀), immobilizer (G₂₆), hardtop (D₁), xenon far (D₃), bi Xenon far (D₄), sunroof (D₁₆), panoramik cam tavan (D₁₇), otomatik kararan dikiz aynası (İ₈), hidrolik direksiyon (İ₁₄), ısıtmalı direksiyon (İ₁₉), start/stop (İ₃₂) ve geri görüş kamerası (İ₃₃) değişkenleri otomobil fiyatlarını pozitif yönde etkilerken Fiat Punto (MM₆), Ford Mondeo (MM₈), Mazda 3 (MM₁₁), Opel Insignia (MM₁₄), Renault R9 (MM₁₇), Tofaş Kartal (MM₂₀), yaş (A), çekiş (Ç), kilometre (KM), vites (V), renk (R), yükseklik (Y), boyalı parça sayısı (BPS), hızlanma (H), uzunluk (U), değişen parça sayısı (DPS), ABC (G₁), sis farı (D₅), far yıkama (D₈), arka cam buz

çözücü (D_{19}), elektrikli ön camlar (\dot{I}_4), soğutmalı torpido (\dot{I}_{27}) ve ön görüş kamerası (\dot{I}_{34}) değişkenleri ise negatif yönde etkilemektedir.

Regresyon modelleri yarı logaritmik olduğunda bağımsız değişkenin nicel ve nitel değişken olmasına göre yapılan yorumlar farklılık arz etmektedir. Eğer değişken nicel ise, katsayı 100 ile çarpılarak yorum yapılır. Eğer değişken gölge değişken ise, öncelikle katsayının e tabanına göre ters logaritması alınır ve çıkan sonuçtan 1 çıkarılır. Daha sonra elde edilen değer 100 ile çarpılıp yorumda bulunulur (Yayar ve Karaca, 2014:518). Sabit terimin ters logaritması alındığında ise otomobil fiyatlarının ortanca değeri (medyan) elde edilecektir (Gujarati, 2002:320).

Buna göre özelliiksiz bir otomobilin medyan fiyatı 24.100,79 TL'dir. Otomobilin Audi A6 olması yaklaşık %33,6 oranında, Honda Civic olması yaklaşık %13,8 oranında, Toyota Corolla olması yaklaşık %29,6 oranında, net ağırlığın 1 kg. artması yaklaşık %0,01 oranında, yakıt türünün benzin olması yaklaşık %0,6 oranında, torkun 1 nm. artması yaklaşık %0,2 oranında, genişliğin 1 mm. artması yaklaşık %0,03 oranında, yakıt tankı hacminin 1 lt. artması yaklaşık %0,6 oranında, aux olması yaklaşık %5,7 oranında, ABS olması yaklaşık %11,1 oranında, şerit değiştirme yardımcısının olması yaklaşık %16,6 oranında, sürücü hava yastığının olması yaklaşık %7,5 oranında, tavan hava yatığının olması yaklaşık %4,7 oranında, immobilizer olması yaklaşık %4,9 oranında, hardtop olması yaklaşık %58,4 oranında, xenon far olması yaklaşık %4,3 oranında, bi Xenon far olması yaklaşık %6,8 oranında, sunroof olması yaklaşık %3,9 oranında, panoramik cam tavan olması yaklaşık %9,5 oranında, otomatik kararan dikiz aynası olması yaklaşık %6,8 oranında, hidrolik direksiyon olması yaklaşık %5,9 oranında, ısıtmalı direksiyon olması yaklaşık %17,4 oranında, start/stop olması yaklaşık %17,4 oranında, geri görüş kamerası olması ise yaklaşık %9,3 oranında fiyatı arttırmaktadır.

Ayrıca, otomobilin Fiat Punto olması ortalama %20,9 oranında, Ford Mondeo olması ortalama %25,8 oranında, Mazda 3 olması ortalama %19,7 oranında, Opel Insignia olması ortalama %17,3 oranında, Renault R9 olması ortalama %23,3 oranında, Tofaş Kartal olması ortalama %15 oranında, otomobil yaşının 1 yıl artması ortalama %5 oranında, vitesin manuel olması ortalama %11,6 oranında, otomobilin önden çekişli olması ortalama %22,1 oranında, otomobil renginin gri olması ortalama %3 oranında, otomobilin 1 sn. daha geç hızlanması ortalama %1,3 oranında, otomobil yüksekliğinin 1 mm. artması ortalama %0,02 oranında, boyalı parça sayısının 1 artması ortalama %0,7 oranında, değişen parça sayısının 1 artması ortalama %2,2 oranında, sis farının olması ortalama %4 oranında, far yıkama olması ortalama %4,4 oranında, arka cam buz çözücünün olması ortalama %7,6 oranında, elektrikli ön camların olması ortalama %6 oranında, soğutmalı torpido olması ortalama

%3,4 oranında, ön görüş kamerası olması ortalama %14,5 oranında fiyatı azaltmaktadır.

Bir regresyon analizi ile yapılan tahminlerin geçerli ve güvenilir olması en küçük kareler yönteminin bazı varsayımlarının sağlanmasına bağlıdır (Greene, 2003:10). Yatay kesit verisi kullanılarak yapılan bu çalışmada kurulan regresyon modelleri çoklu doğrusal bağlantı, otokorelasyon ve değişen varyans problemleri açısından test edilmiştir.

Otomobil fiyatlarına ilişkin kurulan üç farklı modelde de değişen varyans probleminin var olup olmadığı Breusch-Pagan-Godfrey testi ile sınanmıştır. Sonuç olarak, her üç modelde de değişen varyans olduğu tespit edilmiş olup bu problem değişen varyansın biçimi bilinmediği için EKK'de White'ın dayanıklı standart hata yöntemleri yardımıyla tahmin edilmiştir. Tablo 3.2'de regresyon sonuçlarında White düzeltilmiş halleri yani modeldeki katsayıların robust (sağlam) standart hataları hesaplanmıştır.

Otokorelasyon sorununun var olup olmadığını test etmek için LM testinden faydalanılmıştır. Doğrusal model için LM otokorelasyon testi sonucunda Prob. Ki-Kare(2):0,314>Prob.:0,05, yarı logaritmik model için Prob. Ki-Kare(2):0,121>Prob.:0,05 ve logaritmik model için ise Prob. Ki-Kare(2):0,144>Prob.:0,05 olarak elde edilmiştir. Sonuç olarak her üç modelde de otokorelasyon bulunmadığı görülmüştür.

Çoklu doğrusal bağlantı sorununu test etmek için Variance Inflation Factors (VIF) testi gerçekleştirilmiştir. Tablo 3.3'te verilen sonuçlar incelendiğinde en büyük VIF değeri 8.493 olarak belirlenmiştir. Bu değer 10'dan küçük olduğu için çoklu bağlantı sorununun modellerde bulunmadığı görülmektedir. Genel kural olarak eğer VIF değerleri 5'in altında ise çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığı 10'un altında ise değişkenler arasında önemli bir doğrusallık problemi olmadığı kabul edilir (Asteriou, 2006:95).

Tablo 3.3. VIF (Variance Inflationary Factor) Test Sonuçları

D	1	2	3	D	1	2	3	D	1	2	3
MM ₁	1,423	1,423	1,405	M ₃	2,008	2,008	2,033	D ₁₁	2,385	2,385	2,417
MM ₂	1,735	1,735	1,730	M ₄	1,909	1,909	1,893	D ₁₂	1,962	1,962	1,970
MM ₃	1,132	1,132	1,129	M ₅	2,041	2,041	2,052	D ₁₃	2,506	2,506	2,501
MM ₄	1,222	1,222	1,212	M ₆	1,969	1,969	1,959	D ₁₄	2,539	2,539	2,483
MM ₅	1,174	1,174	1,171	M ₇	1,967	1,967	1,990	D ₁₅	1,830	1,830	1,821
MM ₆	1,337	1,337	1,341	M ₈	1,665	1,665	1,671	D ₁₆	1,887	1,887	1,887
MM ₇	1,614	1,614	1,608	M ₉	1,604	1,604	1,614	D ₁₇	1,772	1,772	1,755
MM ₈	1,359	1,359	1,343	M ₁₀	2,101	2,101	2,083	D ₁₈	2,863	2,863	2,876
MM ₉	1,892	1,892	1,883	M ₁₁	1,803	1,803	1,792	D ₁₉	1,966	1,966	1,974
MM ₁₀	1,312	1,312	1,309	M ₁₂	2,204	2,204	2,204	D ₂₀	1,557	1,557	1,554
MM ₁₁	1,223	1,223	1,221	G ₁	1,691	1,691	1,684	D ₂₁	2,223	2,223	2,190
MM ₁₂	1,344	1,344	1,325	G ₂	3,380	3,380	3,381	İ ₃	1,395	1,395	1,390
MM ₁₃	1,094	1,094	1,115	G ₃	2,417	2,417	2,435	İ ₄	2,271	2,271	2,262
MM ₁₄	1,600	1,600	1,364	G ₄	2,881	2,881	2,873	İ ₅	2,299	2,299	2,306
MM ₁₅	1,137	1,137	1,151	G ₅	2,052	2,052	2,057	İ ₆	2,662	2,662	2,636
MM ₁₆	1,426	1,426	1,421	G ₆	2,348	2,348	2,344	İ ₇	3,698	3,698	3,674
MM ₁₇	1,775	1,775	1,765	G ₇	2,131	2,131	2,127	İ ₈	2,779	2,779	2,768
MM ₁₈	1,291	1,291	1,293	G ₈	2,014	2,014	2,005	İ ₉	2,310	2,310	2,316
MM ₁₉	1,128	1,128	1,125	G ₉	1,622	1,622	1,639	İ ₁₀	2,164	2,164	2,164
MM ₂₀	1,237	1,237	1,264	G ₁₀	2,321	2,321	2,227	İ ₁₁	1,894	1,894	1,880
MM ₂₁	1,345	1,345	1,315	G ₁₁	2,254	2,254	2,254	İ ₁₂	1,742	1,742	1,743
MM ₂₂	1,894	1,894	1,834	G ₁₂	2,220	2,220	2,202	İ ₁₃	1,832	1,832	1,871
MM ₂₃	1,450	1,450	1,449	G ₁₃	2,054	2,054	2,044	İ ₁₄	2,026	2,026	2,026
A	6,017	6,017	6,413	G ₁₄	1,798	1,798	1,810	İ ₁₅	2,182	2,182	2,195
V	1,917	1,917	1,906	G ₁₅	3,262	3,262	3,218	İ ₁₆	2,046	2,046	2,056
KM	2,075	2,075	2,641	G ₁₆	3,701	3,701	3,678	İ ₁₇	2,182	2,182	2,194
Ç	2,703	2,703	2,577	G ₁₇	3,601	3,601	3,602	İ ₁₈	1,682	1,682	1,688
R	1,173	1,173	1,180	G ₁₈	1,969	1,969	1,952	İ ₁₉	1,932	1,932	1,938
MG	3,682	3,682	3,667	G ₁₉	2,331	2,331	2,371	İ ₂₀	2,508	2,508	2,465
MH	2,243	2,243	2,234	G ₂₀	1,814	1,814	1,796	İ ₂₁	2,855	2,855	2,863
H	3,327	3,327	3,870	G ₂₁	2,207	2,207	2,207	İ ₂₂	1,901	1,901	1,903
OYT	3,264	3,264	3,856	G ₂₂	2,201	2,201	2,200	İ ₂₃	4,083	4,083	4,099
NA	2,926	2,926	3,836	G ₂₃	2,528	2,528	2,492	İ ₂₄	4,065	4,065	4,066
TK	1,517	1,517	1,614	G ₂₄	1,642	1,642	1,630	İ ₂₅	1,628	1,628	1,626
SS	1,659	1,659	1,623	G ₂₅	1,569	1,569	1,559	İ ₂₆	2,834	2,834	2,853
YT	2,773	2,773	1,730	G ₂₆	2,290	2,290	2,281	İ ₂₇	1,802	1,802	1,791
T	6,623	6,623	8,493	D ₁	1,645	1,645	1,636	İ ₂₈	2,662	2,662	2,690
U	3,474	3,474	2,083	D ₂	1,714	1,714	1,724	İ ₂₉	1,706	1,706	1,704
G	2,666	2,666	2,585	D ₃	1,767	1,767	1,754	İ ₃₀	1,710	1,710	1,709
Y	1,375	1,375	1,147	D ₄	2,665	2,665	2,646	İ ₃₁	1,773	1,773	1,767
BK	1,906	1,906	2,290	D ₅	1,747	1,747	1,749	İ ₃₂	2,309	2,309	2,327
YTH	4,439	4,439	2,286	D ₆	1,983	1,983	1,970	İ ₃₃	2,164	2,164	2,177
BPS	1,288	1,288	1,289	D ₇	2,406	2,406	2,401	İ ₃₄	2,113	2,113	2,114
DPS	1,347	1,347	1,336	D ₈	2,432	2,432	2,415	İ ₃₅	1,258	1,258	1,269
M ₁	1,951	1,951	1,949	D ₉	3,041	3,041	3,031				
M ₂	1,823	1,823	1,765	D ₁₀	1,705	1,705	1,720				

D: Değişkenleri, 1: Doğrusal modeli, 2: Yarı logaritmik modeli ve 3 ise logaritmik modeli ifade etmektedir.

SONUÇ

Hedonik fiyatlandırma modeli, heterojen mal veya hizmetler için malı veya hizmeti oluşturan özelliklerin malın fiyatı üzerindeki etkilerini analiz edebilme olanağı sağlamaktadır. Bu çalışmada, 2015 yılı itibarıyla Türkiye’de ikinci el otomobil fiyatlarını etkileyen faktörleri tespit etmek için hedonik fiyat modeli kullanılmıştır. Çalışmanın veri seti Ekim ayı içerisinde elde edilen 1000 adet veriden oluşmaktadır. Çalışmada, ilk önce ikinci el otomobil fiyatlarında etkili olabileceği düşünülen değişkenler ile ikinci el otomobil fiyatı arasındaki ilişkiler Pearson Ki-Kare testi ile araştırılmıştır. Daha sonra ise hedonik model tahmin etmek amacıyla, doğrusal, yarı logaritmik ve logaritmik olmak üzere üç fonksiyonel biçim en küçük kareler yöntemiyle analiz edilmiş ve en iyi modelin yarı logaritmik model olduğuna karar verilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre, marka ve model, yaş, çekiş, kilometre, vites, yakıt türü, tork, genişlik, yakıt tankı hacmi, ABS, hardtop, panoramik cam tavan, arka cam buz çözücü, hidrolik direksiyon, start/stop, renk, net ağırlık, yükseklik, boyalı parça sayısı, aux, şerit değiştirme yardımcısı, sürücü hava yastığı, tavan hava yastığı, bi Xenon far, elektrikli ön camlar, otomatik kararan dikiz aynası, ısıtmalı direksiyon, geri görüş kamerası, hızlanma, uzunluk, değişen parça sayısı, ABC, immobilizer, xenon far, sis farı, far yıkama, sunroof, soğutmalı torpido ve ön görüş kamerası değişkenlerinin otomobil fiyatını etkiledikleri tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, otomobil fiyatlarını etkileyebilecek faktörler ülkeden ülkeye ve bölgeden bölgeye farklılıklar gösterebilmektedir. Ayrıca, çalışmada elde edilen sonuçlar, inceleme döneminde elde edilebilen veriler, kullanılan değişkenler ve analiz yöntemi ile sınırlı olmaktadır. Farklı dönem, değişkenler ve yöntemlerin kullanılması analiz sonuçlarının farklılaşmasına yol açabilir. Çalışmadan elde edilen bilgilerin ileride yapılacak hedonik model analizlerine ışık tutması beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- ABOONOORI, E., REZVANI, A. (2012), "Using Hedonic Prices to Estimate Quality Changes Concerning Iranian Automobile Market", *Iranian Journal of Economic Studies*, 1(1), , s. 1-12.
- AGARWAL, M. K., RATCHFORD, B. T. (1980), "Estimating Demand Function for Product Characteristics: The Case for Automobiles", *Journal of Consumer Research*, 7(3), s. 249-262.
- AKGÜL, A. (2003), *Tıbbi Araştırmalarda İstatistiksel Analiz Teknikleri*, İkinci Baskı, Yeni Mustafa Kitabevi, Ankara.
- ALAKBAR, A., EREN E. (2007), "Hedonik Fiyatlandırma Modelinin Türkiye Binek Araba Sektörü Üzerine Bir Uygulaması", *İktisat İşletme ve Finans*, 22(261), s. 22-37.
- ANDERSSON, H. (2005), "The Value of Safety as Revealed in the Swedish Car Market: An Application of the Hedonic Pricing Approach", *The Journal of Risk and Uncertainty*, 30(3), s. 211-239.
- ARGUEA, M., HSIAO, C., ve TYLOR, G. (1994), "Estimating Consumer Preferences Using Market Data: An Application to the U.S. Automobile Demand", *Applied Econometrics*, 9, s. 1-18.
- ASTERIO, D. (2006), *Applied Econometrics: A Modern Approach Using Eviews and Microfit*, New York, Palgrave Macmillan.
- ATKINSON, S. E., HOLVORSEN R. (1990), "The Valuation of Risk of Life: Evidence From the Market for Automobiles", *Review of Economics and Statistics*, 72(1), s. 132-156.
- AYAN, E., ERKİN H. C. (2014), "Hedonic Modeling for a Growing Housing Market: Valuation of Apartments in Complexes", *International Journal of Economics and Finance*, 6(3), , s. 188-199.
- AYTAÇ, M. (1998), *Matematiksel İstatistik*, Bursa, Uludağ Üniversitesi Basımevi,
- BAJIC, V. (1988), "Market Shares and Price-Quality Relationships: An Econometric Investigation of the U.S. Automobile Market", *Southern Economic Journal*, 54(4), , s. 888-900.
- BALDEMİR, E., C. KESBİÇ, Y. ve İNCİ M. (2007), "Emlak Piyasasında Hedonik Talep Parametrelerinin Tahminlenmesi (Muğla Örneği)", 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, s. 1-26.
- BERRY, S., KORTUM S., ve PAKES, A. (1996), "Environmental Change and Hedonic Cost Functions for Automobiles", *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*, 93, s. 12731-12738.
- BHOWMICK, B. (2001), "Using Hedonic Prices to Estimate Quality Changes in American and Japanese Cars", Department of Economics at Fordham University, (PhD Dissertation) .
- BOURDET, Y. (1991), "Pricing Policy and Quality Upgrading in the Swedish Car Market, Do Import Surveillance and Exchange Rate Instability Matter?", *Open Economics Reviews*, 2, s. 255-274.
- BOYEL, S. E., HOGARTY, T. F. (1975), "Pricing Behavior in the American Automobile Industry, 1957-71", *The Journal of Industrial Economics*, 24, s. 81-95.

- BRYMAN, A., DUNCAN C. (1990), *Quantitative Data Analysis for Social Scientists*, London, Routledge.
- CİNGÖZ, A., ALTINAY, R. A. (2010), "İstanbul'da Kapalı Site Konut Fiyatlarının Analizi", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, s. 129-139.
- COUTON, C., GARDES, F. ve THEPANT, Y. (1990), "Hedonic Prices for Environmental and Safety Characteristics and the Akerlof Effect in the French Car Market", *Applied Economics Letter*, 13, s. 435-440.
- COLWELL, P. F., DİLMORE, G. (1999), "Who was First? An Examination of an Early Hedonic Study", *Land Economics*, 75(4), s. 620-626.
- COURT, A. T. (1939), *Hedonic Price Indexes with Automotive Examples*, 99-117, General Motors Corp. (Ed.), New York, *The Dynamics of Automotive Demand*.
- COWLING, K., CUBBIN J. (1972), "Hedonic Price Indexes for United Kingdom Cars", *The Economic Journal*, 82(327), s. 963-978.
- ÇETİNTAHRA, E. G., ÇUBUKÇU, E.(2011), "Çevre Estetiğinin Konut Fiyatlarına Etkisi", *İTÜDERGİSİ/a*, 10(1), s. 3-12.
- DAŞKIRAN, F. (2015), "Denizli Kentinde Konut Talebine Etki Eden Faktörlerin Hedonik Fiyatlandırma Modeli ile Tahmin Edilmesi", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(37), s. 850-857.
- ECER, F. (2013), "Türkiye'de 2. El Otomobil Fiyatlarının Tahmini ve Fiyat Belirleyicilerinin Tespiti", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(4), s. 101-112.
- EKEN, M. H., ÇİÇEK M. (2009), "Türkiye'de Otomotiv Sektöründeki Ürünlerin Kredilerle Finansmanının Satışlara Etkisi", *Maliye Finans Yazıları*, 23(84), s. 61-77.
- ERDEM, C. ve ŞENTÜRK, İ. (2009), "A Hedonic Analysis of Used Car Prices in Turkey", *International Journal of Economic Perspectives*, 3(2), s. 141-149.
- FALVEY, R. E., FRANK J., O. FRIED, H. ve BABUNOVİC M. (1986), "Fuel Economy Standards and Automobile Prices", *Journal of Transport Economics and Policy*, 20(1), s. 31-45.
- FISHER, F. M., GRİLİCHES Z., ve KAYSEN C. (1962), "The Costs of Automobile Model Changes since 1949", *Journal of Political Economy*, 70(5), s. 433-451.
- GERMAN FEDERAL STATISTICAL OFFICE (2003), "Hedonic Methods of Price Measurement for Used Cars", <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/National/Economy/Prices/HedonicUsedCars.pdf>, Erişim Tarihi (21.10.2015), s. 1-10.
- GINSBURGH, V. ve VANHAMME, G. (1989), "Price Differences in the EC Car Market", *Annals Economic Statistics*, 15, s. 137-149.
- GOLDBERG, P. K., VERBOVEN F. (2001), "The Evolution of Price Dispersion in the European Car Market", *The Review of Economic Studies*, 68(4), s. 811-848.
- GREENE, W. H. (2003), *Econometric Analysis*, Fifth Edition, New Jersey, Prentice Hall.
- GUJARATI, D. N. (2002), *Basic Econometrics*, Forth. Edition, New York: McGraw-Hill.
- HAAS, G. C. (1922), "A Statistical Analysis of Farm Sales in Blue Earth County, Minnesota, as a Basis for Farm Land", *The University of Minnesota*, (Master Dissertation).

- HADINEJAD, M. ve SHABGARD B. (2011), "Hedonic Price For Car in Iran", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, s. 118-127.
- IRANDOUST, M. (1998), "Pricing Policy in the Swedish Automobile Market", *Journal of Economics and Business*, 50, s. 309-317.
- KAYA, A., ATAN M.(2014), "Determination of the Factors that Affect House Prices in Turkey by Using Hedonic Pricing Model", *Journal of Business, Economics&Finance*, 3(3), s. 313-327.
- KÖRDİŞ, G., IŞIK, S. ve MERT M. (2014), "Antalya'da Konut Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Hedonik Fiyat Modeli ile Tahmin Edilmesi", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 28, s. 103-132.
- LANCASTER, K. J. (1966), "A New Approach to Consumer Theory", *The Journal of Political Economy*, 74(2), s. 132-157.
- LEVITT, S., PORTER J. (2001), "Sample Selection in the Estimation of Air Bag and Seat Belt Effectiveness", *Review of Economics and Statistics*, 83(4), s. 603-615.
- MATAS, A., RAYMOND, J.-L. (2009), "Hedonic Prices for Cars: An Application to the Spanish Car Market, 1981-2005", *Applied Economics*, 41, s. 2887-2904.
- MELO, J., MESSERLİN P. (1988), "Price, Quality and Welfare Effects of European VERs on Japanese Autos", *European Economic Review*, 32, s. 1527-1546.
- MERTENS, Y., GİNSBURGH V.(1985), "Product Differentiation and Price Discrimination in the European Community the Case of Automobiles", *The Journal of Industrial Economics*, 34(2), s. 151-166.
- MURRAY, J., SARANTİS N. (1999), "Price-Quality Relations and Hedonic Price Indexes for Cars in the United Kingdom", *International Journal of the Economics of Business*, 6(1), s. 5-27.
- OHTA, M., GRİLİCHES Z. (1986), "Automobile Price and Quality: Did the Gasoline Price Increases Change Consumer Tastes in the U.S.", *Journal of Business and Economics Statistics*, 4, s. 187-198.
- PAZARLIOĞLU, M. V., GÜNEŞ, M. (2000), "The Hedonic Model for Fusion on Car Market", *Proceedings of 3rd International Conference on Information Fusion*, 1, Paris, s. 13-17.
- REIS, H. J., J. M. SİLVA S. C. (2006), "Hedonic Prices Indexes for New Passenger Cars in Portugal (1997-2001)", *Economic Modelling*, 23, s. 890-908.
- ROSEN, S.(1974), "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition", *Journal of Political Economy*, 82(1), s. 34-55.
- SELİM, S. (2008), "Determinants of House Prices in Turkey: A Hedonic Regression Model", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), s. 65-76.
- SHEPPARD, S. (1997), "Hedonic Analysis of Housing Markets", *Handbook of Urban and Regional Economics*, 1(3), s. 1595-1635.
- ŞENTÜRK, İ., ERDEM, C. (2010), "Factors Affecting the Notebook Computer Prices in Turkey: A Hedonic Analysis", *The Empirical Economics Letters*, 9(6), s. 545-553.
- TRIPLETT, J. E. (1969), "Automobiles and Hedonic Quality Measurement", *Journal of Political Economy*, 77(3), s. 408-417.

- UCAL, M. Ş. (2006), "Ekonometrik Model Seçim Kriterleri Üzerine Kısa Bir İnceleme", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 7(2), 2006, s. 41-57.
- ÜÇDOĞRUK, Ş. (2001), "İzmir İlinde Emlak Fiyatlarına Etki Eden Faktörler: Hedonik Yaklaşım", D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, 16(2), s. 149-161.
- WAUGH, F. V. (1929), Quality as a Determinant of Vegetable Prices, New York, Columbia University Press.
- www.arabam.com.
- www.sahibinden.com
- YAYAR, R. (2011), "Dizüstü Bilgisayar Piyasasında Hedonic Talep Parametrelerinin Tahminlenmesi", KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 13(21), s. 21-27.
- YAYAR, R., GÜL, D.(2014), "Mersin Kent Merkezinde Konut Piyasası Fiyatlarının Hedonik Tahmini", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(3), s. 87-100.
- YAYAR, R., KARACA, S. S.(2014), "Konut Fiyatlarına Etki Eden Faktörlerin Hedonik Modelle Belirlenmesi: TR83 Bölgesi Örneği", Ege Akademik Bakış Dergisi, 14(4), s. 509-518.

TÜRKİYE’DEKİ ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ YAZININA BAKIŞ: ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ KONGRELERİNİN YAZAR VE İÇERİK YÖNÜNDEN AĞ ANALİZİ İLE İNCELENMESİ^{1*}

Ercan TURGUT^{**}

Memduh BEGENİRBAŞ^{***}

Öz

Örgüt için değerli varlıkların başında insan kaynağı gelmektedir. Örgütsel davranış bu kaynağın birey ve grup olarak davranışlarını örgütün amaçları doğrultusunda yönlendirme konusunu incelemesi sebebiyle işletme yönetiminde önemli bir yer tutmaktadır. Çalışmada örgütsel davranış kongrelerinin bildiriler kitabında yer alan bildiriler içerik ve yazar yönünden ağ analizi ile incelenmiştir. Bu maksatla bildirilerde yer alan örgütsel davranış değişkenlerinin, bildirileri ortaya koyan yazarların mensubu oldukları üniversitelerin ve yazarların akademik unvanlarının ağ yapısı ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Davranış Değişkenleri, Ağ Analizi, İçerik Analizi, Bibliyometri

JEL Sınıflaması: M19

* Bu çalışma İkinci Örgütsel Davranış Kongresi (7-8 Kasım 2014, Kayseri) açılış panelinde sunulan “Birinci Örgütsel Davranış Kongresinin Yazar ve İçerik Yönünden Ağ Analizi İle İncelenmesi” isimli bildirinin ikinci örgütsel davranış kongresi bildiriler kitabı verilerini de içerecek şekilde genişletilerek tekrar yazılması ile oluşturulmuştur.

** Dr., Kara Harp Okulu Komutanlığı, İşletme Bölümü, eturgut@kho.edu.tr

*** Dr., Kara Harp Okulu Komutanlığı, İşletme Bölümü, mbegenirbas@kho.edu.tr

**AN OVERVIEW OF ON ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN TURKEY:
RESEARCHING THE CONGRESSES OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR
BY NETWORK ANALYSIS IN TERMS OF AUTHOR AND CONTENT**

ABSTRACT

Human source is the most leading wealth in organization. Organizational behavior takes an important position in business administration because of the fact that it researches the subject of leading the behaviors of this source on an individual basis and in group for the purpose of organization. In this study, the bulletins taking part in the organizational behavior conference proceedings are investigated in terms of contents and writers by using the network analysis. To that end, the variables of organizational behaviors involved in the bulletins, the universities which the writers of bulletins are member of and the network analysis of the academic title of the writers are presented in this paper.

Keywords: Organizational Behavior Variables, Network Analysis, Content Analysis, Bibliometrics

GİRİŞ

Teknolojik gelişmeler örgüt içi otomasyonu artmış olmasına rağmen örgütlerde insan varlığı halâ devam etmektedir. Örgüt içindeki makinelerin davranışları daha önceden öngörülebilir olmasına rağmen insan ve bu insanların bir araya gelerek oluşturdukları grupların davranışlarını öngörmek ve yönlendirmek o kadar kolay olmamaktadır. Bu davranışlar örgütün başarısında önemli bir etmen olarak karşımıza çıkmaktadır. Benzer teknolojik ve finansal özelliklere sahip iki işletmenin başarısı birbirinden farklı olabilmektedir. Hatta aynı işletme içindeki aynı özelliklere sahip iki farklı birimin başarısı bile farklılık gösterebilmektedir. Buradaki farklılığı oluşturan temel etmen insan davranışları olarak karşımıza çıkmaktadır. İşte bu noktada örgütsel davranış önemli bir bilim olarak kendini göstermektedir.

Örgütsel davranış, kaynağı psikoloji, sosyoloji, antropoloji, örgüt teorisi, stratejik yönetim ve yönetim bilimi olan ve bu kaynaklardan aldığı teorileri kendi alanında ne şekilde kullanacağını araştırarak, çıktılarını yönetim ve insan kaynakları alanlarının uygulamasına sunan disiplinler arası bir bilimdir (Erdem 2012:1). Örgütsel davranış, örgütlerdeki kişi ve grupların davranışlarının nasıl ve nedeni, aralarındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin kurulmasında kullanılan araçlar ve bunlarla örgüt yapısı arasındaki ilişkilerle ilgilidir (Koçel 1999:357).

Örgütsel davranış yazını önemi ve yapılan çalışma sayısı giderek artan özelliği ile dikkat çekmektedir. Yönetim organizasyon, işletmecilik gibi ülkemizin köklü kongrelerinde sunulan bildirilerin en çok örgütsel davranış alanı ile ilgili olması bu durumu desteklemektedir. Nitekim 22'nci Yönetim Organizasyon kongresinde yapılan 355 bildiri başvurusundan 193'ü, 21'inci Yönetim Organizasyon kongresinde yapılan 381 bildiri başvurusundan 181'i, örgütsel davranış alanındaki çalışmalardan oluşmaktadır. Bu durum ülkemizde örgütsel davranışın yoğun bir şekilde ilgi gördüğünü göstermektedir. Yabancı yazında sadece örgütsel davranış alanında faaliyet gösteren dergiler bulunmasına rağmen yoğun bir ilgi olmakla birlikte ülkemizde sadece söz konusu alanda yayın yapan bir dergi bulunmamaktadır. Örgütsel davranış kongreleri bu anlamda, alan yazınındaki kişileri ve fikirleri bir araya getirerek bu açığı kapatan önemli bir rol üstlenmektedir. Bu yönüyle örgütsel davranış kongresinin ülkemizde örgütsel davranış ile ilgili yapılan çalışmalarını örnekleyen bir yapıda olduğu değerlendirilebilir.

Örgütsel davranış yazını incelendiğinde çalışmaların genellikle örgütsel davranış değişkenleri arasındaki ilişkileri ve etkileşimleri anlamaya yönelik olduğu görülmektedir. Alan yazınındaki çalışmaları içerik, yazar ve atıf yönünden inceleyen çok fazla çalışma bulunmamaktadır. Oysaki makalelerin matematiksel ve istatistiksel yöntemlerle incelenmesiyle (Prichard 1969)

oluşturulan bibliyometrik çalışmalar yazındaki tarihsel gelişimi anlamak ve o alandaki düşünce yapısının gücünü ve gelişimini ortaya koymak açısından önemlidir. Aynı zamanda bu tür çalışmalar geleceğe yönelik yol gösterici bir rol oynaması sebebiyle değerlidir (Kırkbeşoğlu vd., 2014:197; Rodriguez ve Navarro 2004: 981; Culnan 1986: 157).

Bu çerçevede, ülkemizde örgütsel davranış yazınına konusundaki en önemli etkinliklerden biri olan örgütsel davranış kongresinin yazar ve içerik yönünden incelenmesi, böylece örgütsel davranış değişkenlerinin bir birleri ile olan ilişkilerinin belirlenmesi, merkezde ve köprü durumunda olan örgütsel davranış değişkenleri, yazarların mensubu olduğu üniversitelerin ve bu yazarların akademik unvanlarının ortaya konulması çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Yazında hangi örgütsel davranış değişkenlerinin birlikte kullanıldığı, hangi değişkenlerin diğer değişkenler arasında bağlayıcı bir rol üstlenerek yapısal boşlukları doldurduğu, hangi değişkenlerin merkezde olduğu ve hangi değişkenlerin henüz çok fazla diğer değişkenler ile birlikte kullanılmamış olduğunu tespit edilmesi neticesinde örgütsel davranış değişkenleri üzerine çalışacak araştırmacılara hangi değişkenlerin sıklıkla bir arada kullanıldığı ve hangi değişkenlerin niş olarak henüz çok fazla araştırılmadığı ve değişkenler arasındaki bağlantıları sağlamak için hangi değişkenlerin ön plana çıktığı hususunda yol gösterileceği düşünülmüştür. Örgütsel davranış alanında değişkenlerin, yazarların ve yazar unvanlarının ağ analizi ile incelendiği bir çalışmaya rastlanılmamış olmasının çalışmayı önemli kıldığı değerlendirilmektedir. Ayrıca çalışmanın örgütsel davranış alanındaki değişkenler üzerine çalışan araştırmacılara bu değişkenlerin hangi değişkenlerle bağ yaptığını ve hangi değişkenler ile bağ yapabileme potansiyelinin olduğunu göstermesi çalışmanın bu alandaki bir boşluğu doldurmaya yardımcı olacağı değerlendirilmektedir.

1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1.Bibliyometri

Bir bilim dalıyla ilgili belirli zaman aralıkları ile durum tespitine yönelik çalışma yapılması o bilim dalının zaman içinde gösterdiği gelişmeyi ve eğilimleri ortaya koyması açısından önemlidir (Üsdiken ve Pasadeos 1993:73). Bu tür çalışmalar bibliyometrik bir özellik taşımaktadır. Pritchard (1969) tarafından bibliyometri matematiksel ve istatistiksel yöntemlerin kitaplar ve diğer iletişim ortamlarına uygulanması olarak tanımlanmıştır. Bu analiz yönteminde çalışmalar içerik ve atıf yönünden incelenmekte böylelikle yazındaki durum, yön ve tarihsel gelişim ortaya koyulabilmektedir. Atıf analizi akademik yayınlarda dipnot ve kaynakça şeklinde yer alan atıfların incelenmesine dayanır ve bilim dallarının özellikleri ve meydana gelen değişiklikleri incelemede sıklıkla kullanılan bir yöntemdir (Üsdiken ve Erden

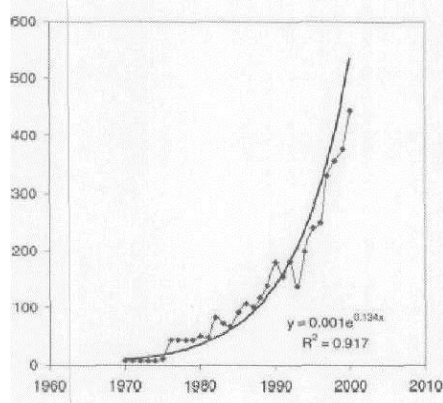
2002:97). İçerik analizi ise sözel, yazılı ve diğer materyallerin nesnel ve sistematik bir şekilde incelenmesine yönelik olarak (Sert vd., 2012:2), belirli usuller çerçevesinde bir veya daha fazla metinden mesaj veya mesajın taraflarına yönelik sonuçlar çıkarmak için kullanılan bir araştırma yöntemidir (Weber 1990:9; Özdaşlı ve Çelikkol 2012:145).

Ülkemizde yönetim alanı üzerine hatırı sayılır bir yazın birikimi olduğu söylenebilir (Üsdiken ve Erden 2002:92). Yazında bu yayın birikiminin incelenmesine yönelik çeşitli çalışmaların bulunduğu görülmektedir. Örneğin Berkman ve Kozan (1979) ile Berkman (1987) amme idaresi dergisinin makalelerini konu, yöntem, yazar ve yıllara göre dağılım gibi konularda incelemiştir. Benzer bir şekilde Al ve arkadaşları (2010) Bilig dergisini atıf yönünden ağ analizi ile incelemiştir. Polat ve arkadaşları (2013) Atatürk Üniversitesi İİBF dergisini içerik ve atıf yönünden incelemiştir. Armutlu ve Arı (2010) yönetim alanındaki moda üzerine bir araştırma yaparak toplam kalite yönetimi, kalite çemberleri, değişim mühendisliği, kıyaslama, personel güçlendirme ve altı sigma konularında yazılan lisansüstü tezleri incelemiş ve bu konulara olan ilgiyi yıllar itibarıyla ortaya koymuştur. Yönetim organizasyon kongresinde sunulan bildiriler Özen (2000) tarafından içeriğine yönelik olarak, Yozgat ve Kartaltepe (2009) ve Kırkbeşoğlu ve arkadaşları (2014) tarafından atıf analizi ile incelenmiştir. Kızıldağ ve Özkara (2014) Yönetim Organizasyon Kongrelerindeki örgütsel davranış alanındaki bildirileri yazar sayısı, bildiri sayısı, kullanılan yöntem ve bildiri temalarının tekrar sayısına göre incelemiştir. Üsdiken ve Erden (2002) dört akademik derginin 1990-1996 yılları arasındaki makalelerini inceleyerek örgütsel davranış makalelerinde en fazla atıf alan yayınları ortaya koymuşlardır. Duygulu ve Sezgin (2014) Türkiye’de örgütsel davranış yazını üzerine yapılmış doktora tezlerini yıllar, üniversiteler, örneklem sayısı, araştırma yöntemi, değişken türü yönünden incelemişlerdir. Örgütsel davranış yazınının geneli ile ilgili bu tür çalışmaların yanında bir değişken ile ilgili yazını inceleyen çalışmalarda yazında bulunmaktadır. Örneğin Akdeve ve Köseoğlu (2013) iş etiği konusundaki lisans üstü tezleri üniversite, danışman, araştırma yöntemi, örneklem, diğer değişkenler ile olan ilişkisi yönünden incelemişlerdir. Baş ve arkadaşları (2014) entelektüel sermaye alanında lisans üstü tezleri incelemiştir. Kutanis ve arkadaşları (2015) örgüt kültürü üzerine yapılmış lisansüstü tezlerini incelemiş ve yapılan çalışmalarda örgüt kültürünün diğer değişkenlerle kurulan ilişkileri, yeni model ve örgüt kültürü boyutu önerisi, kullanılan ölçekler yönüyle incelemiştir. Alparıslan ve Oktar (2015) Türkiye’deki lider üye etkileşimine ilişkin makaleleri kullanılan ölçekler, örneklem ve diğer değişkenler ile olan ilişkileri yönünden incelemiştir.

1.2.Ağ Analizi

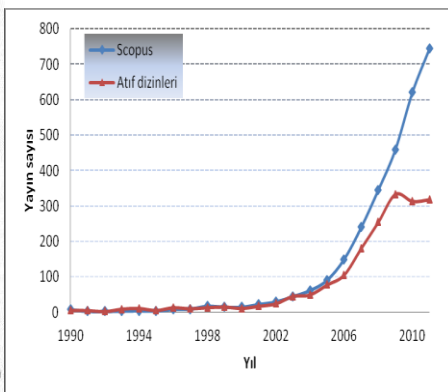
Ağ analizi makalelerin içerik analizinde kullanılan bir yöntemdir. Karagöz ve (2014), Turgut ve Begenirbaş (2014), Al ve arkadaşları (2010) , Benckendorff (2009), Hu ve Racherla (2008), içerik analizinde ağ analizinin kullanıldığı çalışmalara örnek olarak gösterilebilir. Ağ analizi bir topluluğun bağlantı ve ilişkilerine odaklanan ve bu ilişkileri görsel hale getirerek modelleyen sosyoloji, antropoloji, sosyal psikoloji, iletişim, ekonomi, matematik gibi birçok alanda ağın karmaşıklık derecesini, ağ içindeki aktörlerin konumlarını, güçlü ve zayıf yanlarını analiz etmekte kullanılan bir yöntemdir (Turgut ve Begenirbaş 2014:680, Freeman 2004; Scott 1988).

Sosyal ağ araştırma yöntemi ülkemizde çok bilinen ve uygulanan bir araştırma yöntemi değildir. Ancak, yurt dışında özellikle kurumsal iktisat alanının son yıllarda ilgi görmesiyle popülerliği giderek artan bir alandır. Bir çok disiplinde olduğu gibi yönetimde de ağ araştırmalarının hacmi son yıllarda radikal bir şekilde artmıştır (Borgatti ve Foster 2003:991). Borgatti ve Foster (2003) bu araştırmaların gelecekteki durumları ile ilgili Şekil 1(a)'da gösterilen bir projeksiyon sunmuşlardır. Al ve arkadaşları (2012) ağ analizi ile ilgili yazının gelişimini incelemişlerdir. Bu inceleme neticesinde Şekil 1 (b)'de görüldüğü üzere sosyal ağ analizi ile ilgili yayınların 2003 yılından itibaren önceki yıllara göre belirgin bir şekilde arttığı belirlenmiştir. Sosyal ağ analizi ile ilgili yapılan çalışmaların atıf dizinleri için %81'i, Scopus için %87'si 2006 yılı ve sonrasında yapılmıştır. Böylece Borgatti ve Foster'in (2003) de sunduğu sosyal ağ analizi ile ilgili yayınlardaki artışa dair projeksiyonun gerçekleştiği Al ve arkadaşları (2012) tarafından doğrulanmıştır. Bu durum gelecekte de sosyal ağ analizi ile ilgili çalışmaların artarak süreceği ve özellikle ülkemizde bu alana yönelik çalışmaların yapılmasının önemini göstermektedir.



Şekil 1 (a)

İçinde sosyal ağ terimi geçen (social network) yayın özetlerinin sayısındaki artışın, yıllara göre grafiği



Şekil 1 (b)

Veri tabanlarındaki sosyal ağ analizi ile ilgili çalışmaların yıllara göre dağılımı (Al vd. 2012:8).

Geleneksel araştırma yöntemlerinden temel farklılıkları olan bu yeni yaklaşım (Emirbayer ve Goodwin 1994), örgütleri ve ekonomiyi şekillendiren sosyal dinamiklerin daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır (Sözen ve Esatoğlu 2010:129). Doğrusallığın doğada bizim sandığımızdan çok daha az bulunduğu ve asıl olanın karmaşıklık olduğunun anlaşılmasından sonra, bu karmaşıklığın ifade edilmesi sorunu ile karşı karşıya kalınmıştır. İşte bu noktada karmaşık ağların çizilmesi, sınıflandırılması, analiz edilmesi ve yorumlanması gerekmiş ve zaman içinde ortaya çıkan ve veya karmaşıklık biliminde çok sık kullanılan bir kavramla beliren ağ bilimi bu araştırmaları yapma görevini üzerine almıştır. Ağlar, sistemi oluşturan parçaların karşılıklı etkileşimi ile beliren karmaşık sistemleri göstermenin paradigmatik bir yolu olarak karşımıza çıkmaya başlamıştır (Gürsakar 2009:41). Ağ analizi dünyayı biçimsel ve biçimsel olmayan ilişkileri ile birlikte görmeyi sağlar. Ağlar, düğümler ve bu düğümler arasındaki bağlantılardan oluşur. Ağlar ilişkili en azından iki düğüm ile başlar ve çok sayıda düğümü içerebilir (Gürsakar 2009:68-69). Ağ analizi ile ağdaki aktörlerin (çalışmada örgütsel davranış değişkenleri, üniversiteler ve akademik ünvanlar) ağdaki konumları ve farklı aktörleri bir birine bağlama güçleri ortaya konulabilmektedir.

1.3.Ağ Analizi Ölçütleri

Ağ analizi çalışmalarında merkezilik (derece, yakınlık, arasındalık ve öz vektör merkeziliği) yoğunluk, özvektör merkeziliği, arasındalık, yarıçap gibi ölçütler kullanılmaktadır. Bu ölçütler ağın karmaşıklığını, ağ da yer alan aktörlerin konumlarını, zayıf ve güçlü yönlerini, bilgi akışını ve kilit aktörün kim olduğunu belirten ölçütlerdir (Gürsakar 2009). Ağ yapılarında merkezlik, düğümlerin (çalışmada anahtar kelimeler, üniversiteler ve akademik ünvanlar) ağ yapısındaki etkililiğini belirten ve düğümler arasında derecelendirme yapılmasını sağlayan önemli bir ölçüttür. Bir ağda derece merkeziliği, bir düğümün diğer düğümlerle olan doğrudan bağlantılarının sayısını ifade eder. Daha açık bir ifadeyle, derece merkeziliği bir düğümün ağ içerisinde çevresinin ne kadar geniş olduğunu gösterir (Sözen ve Esatoğlu 2010:129).

Yakınlık, bir düğümün ağdaki diğer düğümlerle en kısa uzaklıklarının terslerinin toplamıdır. Bir düğümün ağdaki diğer aktörlere ne kadar hızlı bağlanabileceğini ve bilgiye erişim yeteneğini göstermektedir. Yüksek dereceye sahip olan bir düğümün, yüksek yakınlığa da sahip olması gerekli bir koşul değildir. Düğümler arasındaki bağlantıların, zayıf veya güçlülüğü yakınlık (closeness) ölçüsü ile ölçülebilmektedir. Bir ağda yer alan bir düğümün yakınlık değeri yüksek ise düğümlerin, diğer düğümlere göre bilgiye erişim yeteneklerinin daha fazla olmaktadır (Gürsakar 2009:92-93).

Ağda düğümlerin yakınlık ölçüsü tek başına önemli değildir. Yakın ölçüsünden daha önemli olan düğümün diğer düğümlerle en kısa patikalarda bulunmasıdır. Arasındalık (Betweenness), bir düğümün ağdaki diğer düğümler arasında bulunmasının derecesidir. Arasındalık bir düğümün birbirleriyle doğrudan bağlantılı olmayan düğümlerle ne ölçüde doğrudan bağlantı içinde olduğunu gösterir. Arasındalık değeri yüksek olan düğümler ağdaki bilgi akışını kontrol eder ve diğer düğümler arasında köprü vazifesi görür (Gürsaka1 2009:94).

2.YÖNTEM

Her bir bildiri ile ilgili olarak o bildirinin başlığı, anahtar kelimeleri ve özeti incelenmiş ve böylelikle bildiride yer alan değişkenler bir arada kullanılmış değişkenler olarak değerlendirilip, bu değişkenler arasındaki ilişki bağı bir arttırılacak şekilde bir matris oluşturulmuştur. Örneğin bir bildiride örgütsel vatandaşlık davranışı değişkeni ile sosyal sermaye değişkeni kullanılmış ise oluşturulan matristeki bağ sayısı bir arttırılmıştır. Yani daha önce bu iki değişken bir arada kullanılmamışsa bağ sayısı 1, daha önce 2 makalede bir arada kullanılmışsa bağ sayısı 3 olarak yazılmıştır.

Bildiriye hazırlayan yazarların üyesi oldukları üniversitelerde benzer bir işleme tabi tutulmuştur. Bildiri birden fazla üniversiteye mensup yazarlar tarafından beraber hazırlanmışsa bu üniversiteler arasında bir bağ olduğu anlamına gelir. Bu bağlardan oluşan bir ilişki matrisi oluşturulmuştur.

Bu matrislerin oluşturulabilmesi için Excel elektronik tablolama programında değişkenler ve yazarların ilişkisini ortaya koymak maksadıyla birer tablo oluşturulmuştur. Bu tablolarda her bir bildiri numarası satırlarda tekrar edecek şekilde bildirideki değişkenler ve yazarlar yazılmıştır. Örneğin birinci bildiri psikolojik dayanıklılık, tükenmişlik ve özdeşleşme değişkenleri ile ilgili ise satırlarda birinci bildiri tekrar edecek şekilde kodlanmıştır. Aynı şekilde birinci bildiri Gazi ve Melikşah Üniversitelerine mensup akademisyenlerce hazırlandığından birinci bildiri satırda tekrar edecek şekilde bu üniversiteler kodlanmıştır.

Tablo.1: Excel Tablo Örneği

Bildiri Numarası	Anahtar Kelime	Bildiri Numarası	Yazar (Üniversite)	Bildiri Numarası	Yazar (Unvan)
1	Psikolojik Dayanıklılık	1	Gazi Üni.	1	Arş.Gör.
1	Tükenmişlik	1	Başkent Üni.	1	Yrd.Doç.Dr.
1	Özdeşleşme	2	Melikşah Üni.	1	Doç.Dr.

Oluşturulan Excel tabloları hazırlanan bir Visual Basic makrosu ile satır ve sütunlarda değişkenler ve üniversiteler, satır ve sütunların kesiştiği hücrelerde bu değişken ve üniversitelerin aynı bildiriye bulunma sıklığı şeklinde bir ilişki matrisine dönüştürülmüştür. Oluşturulan matrisler “Ucinet” ağ analiz programına aktarılmış ve bu program vasıtasıyla merkezilik ve arasındalık değerleri belirlenmiştir. Ayrıca ağın görsel olarak çizimi de bu program vasıtasıyla gerçekleştirilmiştir.

3.BULGULAR

Çalışmada örgütsel davranış kongrelerindeki bildiri kitapçığında yer alan bildiriler incelenmiştir. Örgütsel davranış kongreleri ulusal ve uluslararası yazında odak haline gelen örgütsel davranış alanı ile ilgili akademisyenleri bir araya getiren ve alandaki çalışmaları bir araya getiren bir niteliktedir. Kurumsallaşma yolunda ilerleyen kongrenin ilki 15-16 Kasım 2013 tarihlerinde Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesinin ev sahipliğinde Sakarya’da gerçekleşmiştir. Kongrede 177 bildiri başvurusu yapılmış bu bildirilerden 72’si sözlü sunum ve 27’si poster bildiri olmak üzere toplam 99 bildiri kabul edilmiş bu bildirilerden 65’i sözel, 15’i poster bildiri olmak üzere toplam 80’i bildiri kitabında yer almıştır. Bildiriler 70 farklı üniversite ve kurumdan yazarlarca hazırlanmıştır. Üniversite ve kurumların bildirilere katkısı incelendiğinde Kara Harp Okulunun (KHO) 14, Gazi Üniversitesinin 6, İstanbul, Marmara ve Sakarya Üniversitelerinin 5, Dumlupınar, Başkent, Hacettepe, Hitit Üniversiteleri ile Kara Kuvvetleri Komutanlığı (KKK) 4 bildiriye katkısı olduğu görülmektedir.

Birinci Örgütsel Davranış kongresi bildiri kitabında yer alan bildirilerin değişkenlerin ve bildiri yazarlarının mensubu olduğu üniversitelerin derece merkeziliği ve arasındalık dereceleri Tablo 2’de görülmektedir. Sonuçlar incelendiğinde örgütsel vatandaşlık davranışının ve liderliğin derece merkeziliğinin 26 olarak en yüksek seviyede olduğu görülmektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışının (ÖVD) arasındalık değeri 552 iken liderliğin 619 olduğu görülmektedir. Bu durum örgütsel vatandaşlık davranışı ve liderliğin aynı sayıda bağ sayısı olmasına karşın liderliğin daha fazla değişkeni bir birine bağladığı şeklinde değerlendirilebilir. İşkoliklik ve yenilikçi davranışın derece merkeziliği değerleri tükenmişlikten daha düşük olmasına rağmen arasındalık değeri tükenmişlikten daha yüksektir. Bu durumda işkolikliğin ve yenilikçi davranışın tükenmişlikten daha az çalışılmasına karşın diğer değişkenler arasında daha fazla köprü rolü oynadığı söylenebilir.

Tablo.2: 1'inci Örgütsel Davranış Kongresi Bildirilerinin Derece Merkeziliği ve Arasındalık Değerleri

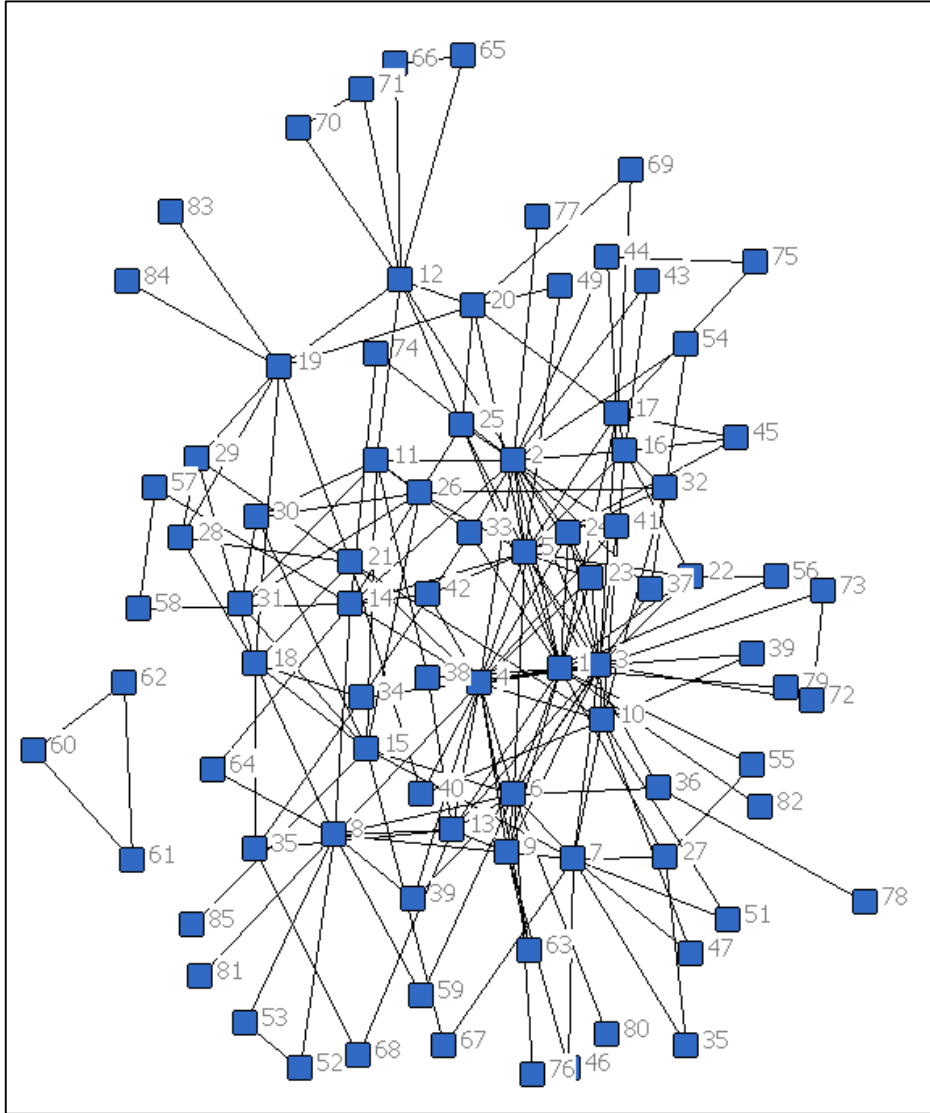
S.N	Değişken	Derece	Arasındalık	Üniversite	Derece	Arasındalık
1	ÖVD	26	552	KHO	11	173
2	Liderlik	26	619	Sakarya Ü.	6	89
3	Bağlılık	25	390	Gazi Ü.	5	173
4	İşten ayrılma niyeti	25	431	Hitit Ü.	5	4
5	Performans	23	465	Başkent Ü.	4	87
6	İş Tatmini	19	454	Melikşah Ü.	4	4
7	Tükenmişlik	15	238	Nevşehir Ü.	4	119
8	İşkoliklik	13	349	KKK	4	0
9	Özdeşleşme	11	104	Ahi Evran Ü.	3	0
10	Stres	11	163	Hava İk.Bak.Mrk. Komutanlığı	3	0
11	Örgüt İklimi	11	136	Gedik Ü.	3	4
12	Yenilikçi Davranış	11	377	Dumlupınar Ü.	3	68
13	Birey-örgüt uyumu	11	144	Gaziosmanpaşa Ü.	2	0
14	Kişilik Özellikleri	10	261	Haliç Ü.	2	3
15	Mobbing	10	240	Dicle Ü.	2	24
16	Motivasyon	9	55	Selçuk Ü.	2	1
17	Güven	9	161	İstanbul Ü. Kocaeli	2	1
18	Dışlanma	8	184	Belediyesi	2	0
19	Örgüt Kültürü	8	233	Gelişim Ü.	2	0
20	Bilgi paylaşım	7	121	Yalova Ü.	2	24
21	Rol Çatışması	7	127	Uludağ Ü.	2	46
22	Örgütsel Adalet	6	13	Yüzüncü Yıl Ü.	2	0
23	Ekip-Üye Etkileşimi	6	0	Kırklareli Ü. Süleyman	2	0
24	Göreceli yoksunluk	6	0	Demirel Ü.	2	0
25	Sosyal sermaye	6	75	THK Ü. Hacettepe	2	0
26	Sosyal Destek	6	52	Ü.	2	24
27	İş-yaşam dengesi	5	31	Halkbank	1	0
28	Cam tavan sendromu	4	0	Ishik University	1	0
29	Basmakalıp yargılar	4	0	MEB	1	0
30	İşyeri nezaketsizliği	4	0	MSB	1	0
31	Saldırgan davranış	4	0	Uşak Ü.	1	0
32	Negatif Duygusalılık	4	9	Boğaziçi Ü.	1	0

S.N u	Değişken	Dere ce	Arasında lık	Üniversite	Dere ce	Arasında lık
33	İzlenim Yönetimi	4	15	Gümüşhane Ü. Indiana University of Pennsylvania	1	0
34	Duygusal Zekâ	4	34	Akdeniz Ü. İstanbul	1	0
35	Psikolojik sermaye	4	14	Teknik Ü. Ekonomi Bakanlığı	1	0
36	Öğrenme	3	80	Erciyes Ü. Tunceli Ü. Cumhuriyet Ü.	1	0
37	Yaşam Tatmini Üretkenlik Karşıtı	3	16	İnönü Ü. Fırat Ü. KTO	1	0
38	Davranışlar	3	11	Karatay Ü. Niğde Ü. Yıldız	1	0
39	İş-aile çatışması	3	0	Teknik Ü. Okan Ü. Özyeğin Ü. Kahramanm araş Sütçü	1	0
40	Rol Belirsizliği	3	0	İmam Ü. Lefke	1	0
41	işte kendilik kontrolü	3	0	Avrupa Ü. Erzincan Ü. Yıldırım	1	0
42	Duygusal emek	3	0	Beyazıt Ü. HKK Dokuz Eylül Ü.	1	0
43	Takım çalışması	3	0	İzmir Katip Çelebi Ü. Adana Bilim ve Teknoloji Ü.	1	0
44	Etik	3	17			
45	Psikolojik Güçlendirme	3	0			
46	Psikolojik Dayanıklılık	2	0			
47	Zihinsel kayıplar	2	0			
48	Psikolojik sermaye	2	0			
49	Sosyo-tekniik perspektif	2	0			
50	İş-Aile Çatışması	2	0			
51	Başa çıkma	2	0			
52	Karoshi	2	0			
53	Sağlık Problemleri	2	0			
54	Özyeterlilik Algısı	2	0			
55	Mutluluk	2	0			
56	Algılanan Örgütsel Politika	2	0			
57	Değerler Uyumunu	2	0			

S.N	Değişken	Derece	Arasında	Üniversite	Derece	Arasında
u			lık		ce	lık
58	Duyuşsal hal	2	0			
59	Sağlıklı beslenme	2	0			
60	Panarchy Teorisi	2	0			
61	Ekolojik Yaklaşım	2	0			
62	Grup Gelişim Süreci	2	0			
63	Örgütsel İletişim	2	0			
64	Kariyer Hedefleri	2	0			
65	Sosyal zekâ	2	0			
66	Politik beceriler	2	0			
67	Örgütsel Sessizlik	2	0			
68	Sosyal tembellik	2	0			
69	Biçimsel kontroller	2	0			
70	Stratejik Yönetim	2	0			
71	Rekabet şiddeti	2	0			
72	Vizyon	2	0			
73	Misyon	2	0			
74	Makyavelizm	2	0			
75	Müzakere	2	0			
76	Nepotizm	1	0			
77	Rezilyans	1	0			
78	Örgütsel Sapma	1	0			
	Normatif ve Reaktivist					
79	Perspektif	1	0			
80	Psikolojik sözleşme	1	0			
	Kişiyeye has (idiosinkratik)					
81	anlaşmalar	1	0			
82	Örgütsel Yabancılaşma	1	0			
83	Başarı yönelimleri	1	0			
84	Öznel normlar	1	0			
85	Yıldırma	1	0			

Bildiri yazarlarının mensubu olduğu üniversitelerin ağ yapısı incelendiğinde, Kara Harp Okulu (KHO)'nun 11 derece merkeziliği ile merkezde olduğu görülmektedir. Bunun yanında Gazi üniversitesinin derece merkeziliğinin 5 olmasına rağmen arasındalık değerinin (173) KHO ile eşit olduğu görülmektedir. Yine Nevşehir, Sakarya, Başkent, Dumlupınar Üniversitelerinin arasındalık değerlerinin yüksek olduğu ve bu üniversitelerin diğer üniversiteler arasında köprü rolü oynadığı değerlendirilmiştir. KHO'nun 14 bildiride yazarlarının bulunmasına rağmen derece merkeziliği değerinin 11 olması KHO'dan bildiri hazırlayan yazarların genellikle kendi aralarında veya tek yazar olarak hazırladıkları sonucunu doğurmaktadır. Yine İstanbul Üniversitesinin 5 bildiride katkısı bulunmasına rağmen derece merkeziliği

değerinin 2 olması bu üniversite mensuplarının kendi içinde kapalı bir ağ oluşturduklarının göstergesi olduğu değerlendirilmektedir.



Şekil 1 : 1'inci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Değişkenler Ağının Çizgesi

Değişkenlere ait ağın çizgesi Şekil 1'de görülmektedir. Şekilden de görüldüğü üzere 1 (ÖVD) ve 2 (Liderlik) numaralı düğümler merkezdedir. 60 (Panarchy Teorisi), 61 (Ekolojik Yaklaşım) ve 62'nci (Grup Gelişim Süreci)

profesörlerin 23, öğretim görevlilerinin 20, doktorların 18, doktora öğrencilerinin 17 ve yüksek lisans öğrencilerinin ise 2 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo.3: 1'inci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Unvanlara Göre Derece Merkeziliği ve Arasındalık Değerleri

S.Nu	Unvan	Derece	Arasındalık
1	Yrd.Doç.Dr.	34	0,2
2	Doç.Dr.	30	2
3	Arş.Gör.	28	0,2
4	Prof.Dr.	23	0
5	Öğr.Gör.	20	0,2
6	Dr.	18	0,2
7	Doktora Öğrencisi	17	3,2
8	YL Öğrencisi	2	0

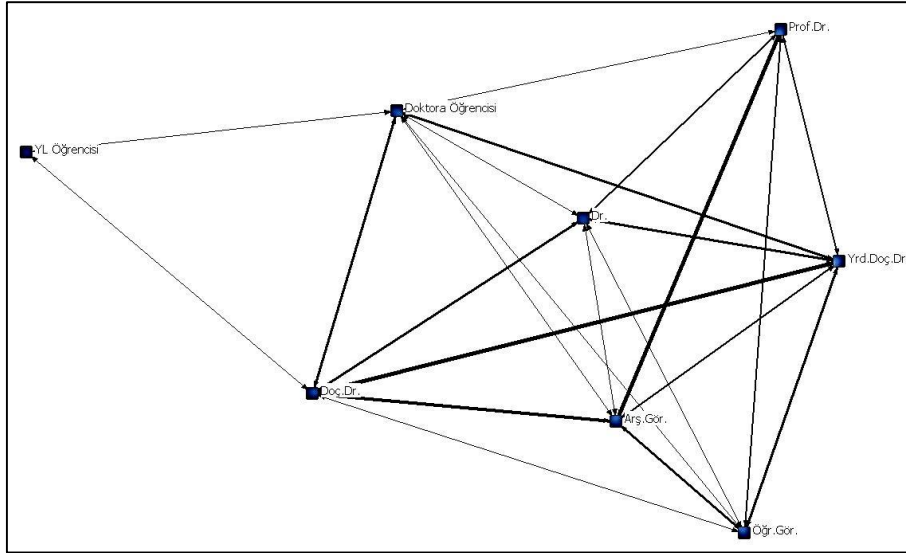
Unvanlara göre ağ matrisi Tablo 4'dedir. Yüksek lisans öğrencileri doçent ve doktora öğrencileri ile bildiri yazmışlar diğer unvanlar ile birlikte bildiri yazmamışlardır. Bağ matrisine göre profesörler ve doçentlerin bir arada yazdığı bildiri de bulunmamaktadır. Doçent ve yardımcı doçentler 10 bildiride birlikte çalışmışlardır.

Tablo.4: 1'inci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Unvanlara Göre Bağ Matrisi

	Arş.Gör.	Yrd.Doç.Dr.	Doç.Dr.	Prof.Dr.	Öğr.Gör.	Dr.	Dok. Öğr.	YL Öğr.
Arş.Gör.		3	7	9	6	2	1	
Yrd.Doç.Dr.	3		10	4	6	5	6	
Doç.Dr.	7	10			2	5	5	1
Prof.Dr.	9	4			4	4	2	
Öğr.Gör.	6	6	2	4		1	1	
Dr.	2	5	5	4	1		1	
Doktora Öğrencisi	1	6	5	2	1	1		1
YL Öğrencisi			1				1	

Birinci Örgütsel Davranış Kongresi bildirilerinin unvanlara göre ağ çizgesi Şekil 3'te görülmektedir. Şekilden de görüldüğü üzere doçentler ile yardımcı doçentler arasında ve profesörler ile araştırma görevlileri arasında

kuvvetli bir bağı olduğu, buna karşılık doçentler ile öğretim görevlileri ve profesörler ile doktora öğrencileri arasındaki bağı zayıf olduğu tespit edilmiştir.



Şekil 3 : 1'inci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Unvanlara Ait Ağın Çizgesi

Örgütsel Davranış Kongresinin ikincisi 7-8 Kasım 2014 tarihlerinde Melikşah Üniversitesinin ev sahipliğinde Kayseri'de düzenlenmiştir. Kongreye 260 bildiri gönderilmiş bu bildirilerden 120'si sunulmak üzere kabul edilmiş, bu bildirilerden 11'i geri çekilmiş ve 109 bildiri bildiri kitabında yer almıştır. Bildiriler 94 farklı üniversite ve kurumdan yazarlarca hazırlanmıştır. Üniversite ve kurumların bildirilere katkısı incelendiğinde Kara Harp Okulunun 8, İstanbul ve Marmara Üniversitelerinin 7, Sakarya Üniversitesinin 5, Balıkesir, Cumhuriyet, Dokuz Eylül ve Gazi Üniversitelerinin 4 bildiride katkısı olduğu görülmektedir.

Tablo.5: 2'nci Örgütsel Davranış Kongresi Bildirilerinin Derece Merkeziliği ve Arasındalık Değerleri

S.N	Değişken	Derece	Arasındalık	Üniversite	Derece	Arasındalık
u		e	k		e	ık
1	Bağlılık	38	1021	Marmara Ü.	6	46,5
2	İş Tatmini	33	1107	Ordu Ü.	5	39
3	Liderlik	28	912	Gedik Ü.	5	7
4	Performans	26	747	Sakarya Ü.	5	42,5
5	ÖVD	26	415	Balıkesir Ü.	4	28
6	Örgütsel Destek	19	342	Gazi Ü.	4	79
7	İşten Ayrılma Niyeti	18	413	Beykent Ü.	4	7
8	İletişim	16	748	Gediz Ü.	4	0

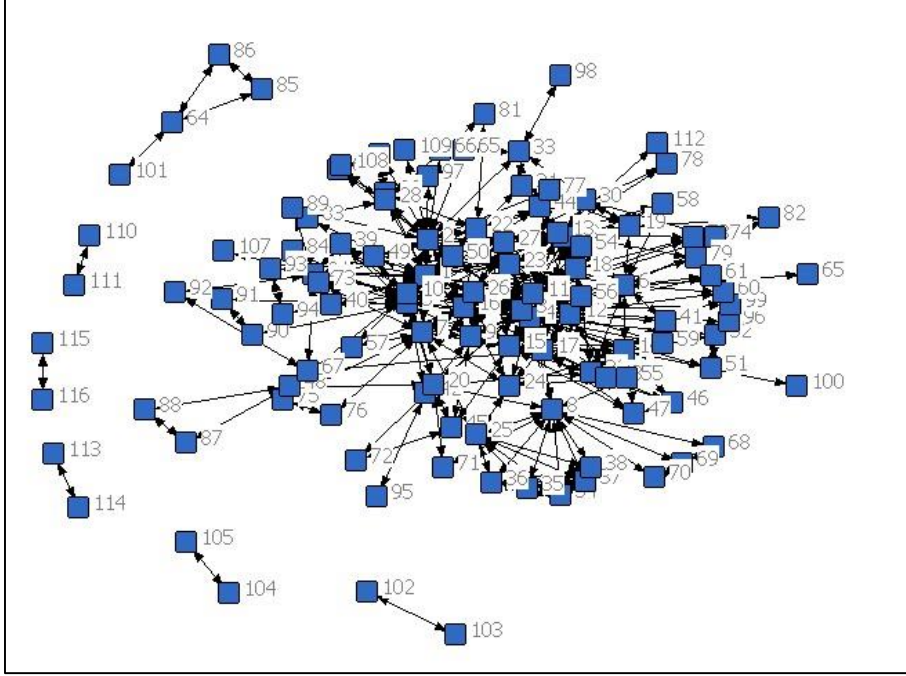
S.N	Değişken	Derece	Arasındalı	Üniversite	Derece	Arasındalı
u		e	k		e	ık
9	Örgütsel Adalet	16	138	HKK	4	28
10	Motivasyon	15	432	İstanbul Ü. Nevşehir Hacı Bektaş Veli Ü.	4	48
11	Örgüt İklimi	15	401	Selahaddin Eyyubi Ü.	3	15
12	Psikolojik Sermaye	14	79	Haliç Ü.	3	0
13	Kişilik Özellikleri	14	262	Namık Kemal Ü.	3	39
14	Yenilikçi Davranış	13	205	Başkent Ü.	3	28
15	Tükenmişlik	13	211	İstanbul Ticaret Ü.	3	68
16	Kişi-İş Uyumu	12	75	GYTE	2	0
17	Stres	10	119	Selçuk Ü.	2	0
18	Sinizim	10	72	Hasan Kalyoncu Ü.	2	0
19	Psikolojik sözleşme	9	89	Niğde Ü.	2	1
20	Örgüt Kültürü	9	254	Fatih Sultan Mehmet Vakıf Ü.	2	15
21	Yaşam memnuniyeti	9	155	İstanbul Bilgi Ü.	2	0
22	Duygusal Emek	9	99	Yalova Ü.	2	0
23	Özdeşleşme	9	75	Aydın Ü.	2	8
24	Birey-örgüt uyumu	8	34	Bahçeşehir Ü. Yıldırım	2	0
25	Çatışma	8	107	Beyazıt Ü.	2	28
26	Güven	8	6	KHO	2	63
27	X ve Y Kuşağı	8	44	Cumhuriyet Ü.	2	39
28	İş-yaşam dengesi	7	53	Melikşah Ü.	2	15
29	Sanal Kaytarma	6	31	Warwick Ü.	2	0
30	İşyeri Nezaketsizliği	6	34	İstanbul Gelişim Ü.	1	0
31	Üretkenlik Karşıtı	6	21	SPK	1	0
32	Davranışlar	6	15	İstanbul Kültür Ü.	1	0
33	Örgütsel Sessizlik	6	116	İstanbul Kavram	1	0
34	Makyavelizm	6	0	MYO Nevşehir	1	0
35	Bireysel Katılım	6	0	Defterdarlığı	1	0
36	Grup Karar Kalitesi	6	0	Katip Çelebi	1	0
	Grup Karar Verme	6	0		1	0

S.N u	Değişken Süreçleri	Derece	Arasındalı k	Üniversite	Derece	Arasındalı ık
37	Karara Bağlılık	6	0	Ü. Turgut Özal	1	0
38	Karşılıklı fayda	6	0	TODAİE	1	0
39	Kariyer Memnuniyeti	5	0	KSÜ	1	0
40	Maddiyatçılık	5	0	Fatih Ü. Kemerburgaz	1	0
41	Öğrenme	5	4	Ü.	1	0
42	Güç Mesafesi	4	100	Adıyaman Ü. Adıyaman Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü	1	0
43	Güçlendirme	4	0	Ü.	1	0
44	Yabancılaşma	4	11	Nişantaşı Ü.	1	0
45	Mobbing	4	32	Yeditepe Ü. Sütçü İmam	1	0
46	Çalışma Yaşam Alanı	4	0	Ü.	1	0
47	İş Güvencesizliği	4	0	7 Aralık Ü.	1	0
48	Öz Yeterlilik	4	198	Sıtkı Koçman Ü. Süleyman	1	0
49	İşe Angaje olma	4	0	Demirel Ü.	1	0
50	İşyerinde Aşk Kişiyse Has (idiosinkratik)	4	0	Erzincan Ü.	1	0
51	Anlaşmalar	3	0	Kafkas Ü.	1	0
52	Pozitif Duygular	3	0	Kırıkkale Ü.	1	0
53	Kültürel Zeka	3	0	Arel Ü.	1	0
54	Proaktif Davranış	3	0	Piri Reis Ü. Dokuz Eylül	1	0
55	Yönetime Dair Algı	3	0	Ü.	1	0
56	Değişim	3	2	Hacettepe Ü.	1	0
57	Yönetici Desteği	3	0	Ankara Ü. Mehmet Akif	1	0
58	Durumsal Umut	3	0	Ersoy Ü. Harp	1	0
59	Tinsellik	3	0	Akademileri	1	0
60	Öz Organizasyon	3	0	Anadolu Ü.	1	0
61	Takım Algısı	3	0	Uludağ Ü.	1	0
62	Eşduyum Yorgunluğu	3	0	Karabük Ü. Dumlupınar	1	0
63	Karar verme tarzları	3	0	Ü.	1	0
64	İntikamcı davranış	3	2	K.K.	1	0

S.N u	Değişken	Derece	Arasındalı k	Üniversite	Derece	Arasındalı ık
65	Kariyer Çapaları	3	0	Astsubay MYO Yeni Yüzyıl Ü. Kahramanma raş Sütçü	1	0
66	Toplulukçuluk	3	0	İmam Ü. Kilis 7 Aralık	1	0
67	Değerler	3	19	Ü.	1	0
68	Dedikodu	3	0	Yaşar Ü. Celal Bayar	1	0
69	Gossip	3	0	Ü.	1	0
70	Söylenti	3	0			
71	Duygusal Zeka	3	0			
72	Etik	2	0			
73	Adam kayırmacılık	2	0			
74	Düzenleyici Odaklar	2	0			
75	Kontrol Odağı	2	0			
76	Özel özbilinç	2	0			
77	Örgütsel Politika	2	0			
	Kariyer Uyum					
78	Yetenekleri	2	0			
79	Özdisiplin	2	0			
80	Örgütte Kalma Niyeti	2	0			
81	Toplumsal Cinsiyet	2	1			
82	Duygu Düzenleme	2	0			
83	Örgütsel Çekicilik	2	0			
84	Personel Güçlendirme	2	0			
85	Ast-üst ilişkileri	2	0			
86	Medea sendromu	2	0			
87	Mentorluk	2	0			
	Psikolojik					
88	Güçlendirme	2	0			
89	Bireysel Farklılıklar	2	0			
90	Kurumsal İtibar	2	0			
91	Sosyal Sorumluluk	2	0			
92	Duygulanım	2	0			
93	Çift Örgütlülük	2	0			
94	Dış kaynak kullanımı	2	0			
95	Kaynak Bağımlılığı	1	0			
96	Johari Penceresi	1	0			
97	Örgütsel İmaj	1	0			
98	İzlenim Yönetimi	1	0			
99	Örgütsel Rezilyans	1	0			

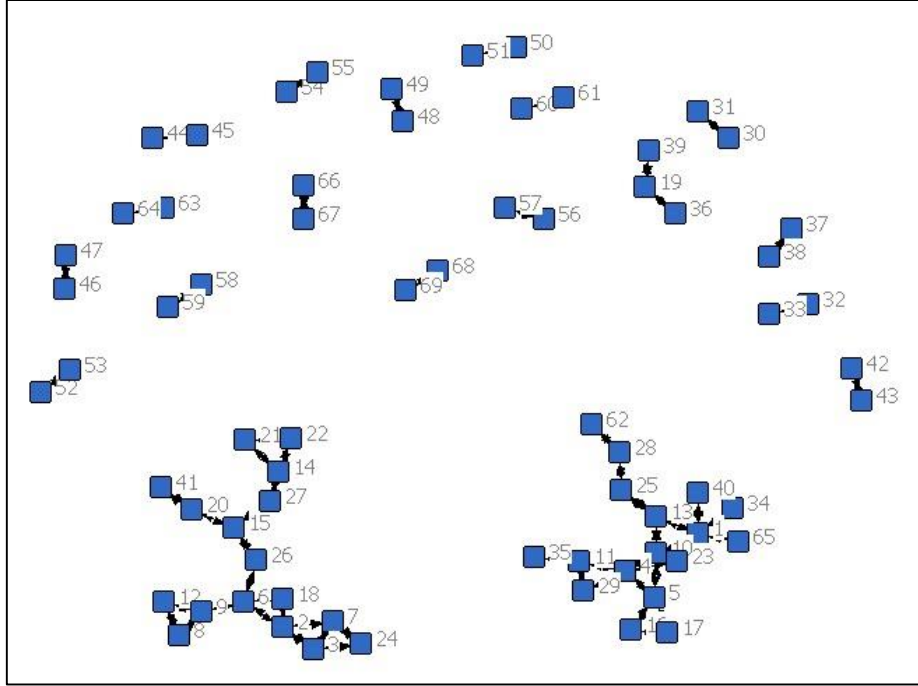
S.N	Değişken	Derece	Arasındalık	Üniversite	Derece	Arasındalık
	Evrensel Bireysel					
100	Değerler	1	0			
101	Duygular	1	0			
102	J. Derrida	1	0			
	Yapıbozumcu					
103	Yaklaşım	1	0			
104	Kariyer Danışmalığı	1	0			
105	Özsaygı	1	0			
106	Kariyer Çapaları	1	0			
107	Hizmet Kalitesi	1	0			
108	İş-Aile Çatışması	1	0			
109	İş özellikleri	1	0			
110	Öğrenilmiş güçlülük	1	0			
111	whistleblowing	1	0			
112	Presenteizm	1	0			
113	İşkoliklik	1	0			
114	İşyeri Yalnızlığı	1	0			
	Kültürel					
115	Deneyimleme	1	0			
116	Örgütsel uyum	1	0			

İkinci Örgütsel Davranış Kongresi bildiri kitabında yer alan bildirilerin değişkenlerin ve bildiri yazarlarının mensubu olduğu üniversitelerin derece merkeziliği ve arasındalık dereceleri Tablo 5’de görülmektedir. Sonuçlar incelendiğinde bağlılığın derece merkeziliğinin 38 olarak en yüksek seviyede olduğu ve ağım merkezinde bulunduğu görülmektedir. İş tatminin (33), liderlik (28), performans (26) ve örgütsel vatandaşlık davranışı (26) merkezde olan diğer değişkenler olarak görülmektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışının arasındalık değerinin (415) derece merkeziliği değeri kendisiyle aynı olan performans değişkenine göre bariz bir şekilde düşük olduğu görülmektedir. Bu durum örgütsel vatandaşlık davranışı ve performansın aynı sayıda bağ sayısı olmasına karşın performansın bir birleriyle direk bağa sahip olmayan daha fazla değişkeni birbirine bağladığı şeklinde değerlendirilebilir. Yine motivasyon ve iklim değişkenleri örgütsel vatandaşlık davranışına göre merkezden uzakta olmalarına karşın örgütsel vatandaşlık değişkenine yakın arasındalık değerlerine sahip olması bu değişkenlerin diğer değişkenler arasında örgütsel vatandaşlık davranışı kadar köprü rolü oynadığı şeklinde değerlendirilebilir. Yine iletişim değişkeninin yüksek bir bağlayıcılığının olduğu görülmektedir.



Şekil 4 : 2'nci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Değişkenler Ağının Çizgesi

Bildiri yazarlarının mensubu olduğu üniversitelerin ağ yapısı incelendiğinde (Tablo 5), Marmara Üniversitesinin 6 derece merkeziliği ile merkezde olduğu görülmektedir. Bunun yanında Gazi üniversitesinin derece merkeziliğinin 4 olmasına rağmen arasındalık değerinin 79 ile en yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Gazi üniversitesi yazarları Birinci Örgütsel Davranış Kongresinde olduğu gibi birbirleriyle doğrudan bağı olmayan üniversiteleri bağlamış, bir bakıma üniversiteler arasında köprü vazifesi oynamış olduğu görülmektedir. Yine Yıldırım Beyazıt ve Başkent Üniversitelerinin yüksek arasındalık değerleri olduğu ve bu üniversitelerin diğer üniversiteler arasında köprü rolü oynadığı değerlendirilmektedir. Üniversitelere ait ağ çizgesi incelendiğinde (Şekil 5), ağın Birinci Örgütsel Davranış kongresinde olduğu gibi parçalı bir yapıda olduğu göze çarpmaktadır. Merkezde Marmara Üniversitesinin olduğu bir grup ve bu gruba bağı olmayan merkezde Ordu Üniversitesinin olduğu başka bir grup ve bu iki gruba dahil olmayan triad ve diadlar görülmektedir. Kara Harp Okulunun 8 bildiride yazarlarının bulunmasına rağmen derece merkeziliği değerinin 2 olması Kara Harp Okulundan bildiri hazırlayan yazarların Birinci Örgütsel Davranış Kongresinde olduğu gibi genellikle kendi aralarında veya tek yazar olarak hazırladıkları dolayısıyla kapalı bir ağ oluşturdukları sonucunu doğurmaktadır.



Şekil 5 : 2'nci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Üniversitelere Ait Ağın Çizgesi

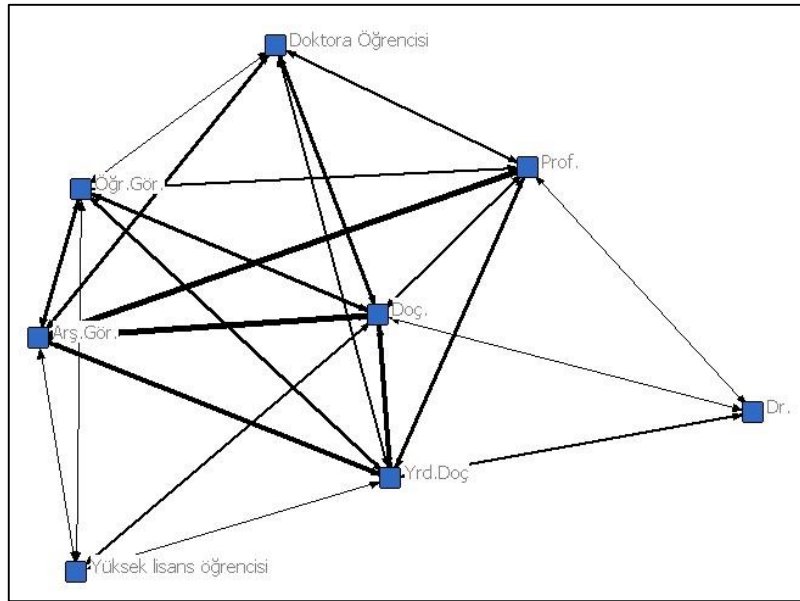
Bildiri yazarlarının unvanlarının derece ve arasındalık değerleri Tablo 6'da baş sayıları Tablo 7'de verilmiştir. Tablolardan da görüldüğü üzere araştırma görevlileri ve doçentler ağın merkezinde bulunmaktadır. Araştırma görevlilerinin baş sayısı 52, doçentlerin 51, yardımcı doçentlerin 43, profesörlerin 36, öğretim görevlilerinin 27, doktora öğrencilerinin 23, yüksek lisans öğrencilerinin 9 ve doktorların 7 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo.6: 2'nci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Unvanlara Göre Derece Merkeziliği ve Arasındalık Değerleri

S.Nu	Unvan	Derece	Arasındalık
1	Arş.Gör.	52	0,5
2	Doç.	51	2
3	Yrd.Doç	43	2
4	Prof.	36	1
5	Öğr.Gör.	27	0,5
6	Doktora Öğrencisi	23	0
7	Yüksek lisans	9	0
8	Dr.	7	0

Tablo.7: 2'nci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Unvanlara Göre Bağ Matrisi

	Doç.	Prof.	Arş.Gör.	Yrd.Doç.	Dr. Öğrencisi	Öğr.Gör.	Yl.Öğrencisi	Dr.
Doç.		5	14	11	7	7	5	2
Prof.	5		13	8	4	4		2
Arş.Gör.	14	13		11	7	6	1	
Yrd.Doç	11	8	11		3	6	1	3
Dr. Öğrencisi	7	4	7	3		2		
Öğr.Gör.	7	4	6	6	2		2	
YL.Öğrencisi	5		1	1		2		
Dr.	2	2		3				

**Şekil 6 :** 2'nci Örgütsel Davranış Bildirilerinin Unvanlara Ait Ağın Çizgesi

İkinci Örgütsel Davranış Kongresi bildirilerinin yazarlarının unvanlarına ait ağ çizgesi Şekil 6'da görülmektedir. Şekilden de görüldüğü üzere doçentler ve profesörler ile araştırma görevlileri arasında kuvvetli bir bağ olduğu görülmektedir. Bu durum birinci örgütsel davranış kongresiyle örtüşmektedir. Yine Birinci Örgütsel Davranış Kongresinde olduğu gibi

profesör ve doçentlerin kendi asistanlarıyla çalışmayı tercih ettikleri şeklinde değerlendirilebilir.

SONUÇ

Çalışmada örgütsel davranış kongresinde sunulan bildirimler incelenmiş ve bildirimlerin değişken ve yazarların üniversitelerinin ağ yapısı ortaya konulmuştur. Böylece çalışmada ülke yazınında hangi örgütsel davranış değişkenlerinin birlikte kullanıldığı, hangi değişkenlerin diğer değişkenler arasında bağlayıcı bir rol üstlenerek yapısal boşlukları doldurduğu, hangi değişkenlerin merkezde olduğu ve hangi değişkenlerin diğer değişkenler ile henüz çok fazla birlikte kullanılmamış olduğunu tespit etmek amaçlanmıştır. Bu tespitler neticesinde örgütsel davranış değişkenleri üzerine çalışacak araştırmacılara hangi değişkenlerin sıklıkla bir arada kullanıldığı ve hangi değişkenlerin niş olarak henüz çok fazla araştırılmadığı ve değişkenler arasındaki bağlantıları sağlamak için hangi değişkenlerin ön plana çıktığı hususunda yol gösterilebileceği düşünülmüştür. Çalışma ile aynı zamanda örgütsel davranış alanında hangi üniversitelerin öncü olduğunu ve diğer üniversiteler arasında köprü kurduğu ortaya koyulmuştur.

Çalışmada ortaya konulan birinci ve ikinci örgütsel davranış kongre bildirimlerinin değişken ağ yapısı analiz edilerek bir biriyle ilişkilendirilmemiş değişkenler birbirleriyle ilişkilendirilmiş değişkenler vasıtasıyla ilişkilendirilerek yeni çalışmalar ortaya konulabilir. Örneğin birinci örgütsel davranış değişkenlerinin ağ çizgesi incelendiğinde 7 numaralı değişken (tükenmişlik) ile 35 numaralı değişken (psikolojik sermaye) arasında bir bağ olduğu görülmektedir. Yine aynı çizgeden 9 numaralı değişken (özdeşleşme) ile 7 numaralı değişken (tükenmişlik) arasında bir bağ olduğu da görülmektedir. Fakat 9 numaralı değişken (özdeşleşme) ile 35 numaralı değişken (psikolojik sermaye) arasında bir bağ yoktur. Yani bu iki değişken birlikte çalışılmamıştır. Ağ yapısından 9 ve 35 numaralı değişkenlerin de bir biriyle ilişkili olma ihtimalinin yüksek olduğu değerlendirilebilir. Böylece 35 numaralı (psikolojik sermaye) ile 9 numaralı (özdeşleşme) değişkenlerin beraber kurgulandığı veya bu iki değişkenin 7 numaralı (tükenmişlik) değişkenle beraber kurgulandığı bir çalışma yapılabilir. Diadlar (7 ve 35 numaralı değişkenler arası bağ ile 9 ve 7 numaralı değişkenler arası bağ) aradaki değişken (7 numaralı değişken) vasıtasıyla triad'a dönüştürülebilir.

Çalışma ile Örgütsel Davranış Kongrelerinde sunulan bildirimlerde merkezde yer alan bağlılık, iş tatmini, liderlik değişkenlerinin Kızıldağ ve Özkara (2014) çalışmasında incelenen Yönetim Organizasyon Kongrelerinde de en çok çalışılan beş değişken arasında yer aldığı görülmektedir. Yine örgütsel davranış bildirimlerinde merkeze yakın olan performans değişkeninin yönetim organizasyon kongresi bildirimlerinde altıncı sırada yer aldığı

görülmektedir. Örgütsel davranış kongrelerinde merkezde yer alan örgütsel vatandaşlık davranışının Yönetim Organizasyon Kongrelerinde de en çok çalışılan konulardan olduğu görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında Örgütsel Davranış Kongreleri ile Yönetim Organizasyon Kongrelerinin konu bakımında paralellik gösterdiği anlaşılmaktadır.

Bildiriler incelendiğinde örgütsel vatandaşlık davranışı, liderlik, bağlılık, performans, iş tatmini gibi pozitif örgütsel davranış değişkenlerinin daha merkezde olduğu görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında örgütsel davranışta pozitif psikolojiye doğru bir yönelimin olduğu değerlendirilebilir. Bunun yanında işten ayrılma niyeti, tükenmişlik, stres, iş yeri nezaketsizliği gibi negatif değişkenlerinde çalışmalarda yer aldığı görülmektedir.

Araştırma görevlilerin profesör ve doçentler ile birlikte çalışma sayılarının yüksek olması araştırma görevlilerinin genellikle asistanı olduğu akademisyenler ile birlikte çalışmalar yaptığı sonucunu ortaya koymaktadır.

Bulgular neticesinde akademik çalışma yapan akademisyenlerin oluşturduğu ağ yapısının bütünleşik bir yapıya sahip olmadığı görülmüştür. Bu durum, farklı üniversitelere mensup akademisyenlerin birlikte çalışma yapabilmeleri ve özellikle aralarında bağ olmayan üniversitelerin bir arada çalışmalar yapabilmeleri için alanda çalışan akademisyenlerin bir araya gelerek bağ oluşturabilecekleri kongre, sempozyum, seminer gibi olanakların arttırılmasının gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Bundan sonra yapılacak çalışmalara öneri olarak, Yönetim Organizasyon, İşletmecilik gibi örgütsel davranış ile ilgili kongreler, çalışmada kullanılan yöntemle incelenerek örgütsel davranış konusundaki ülke yazınında kullanılan değişkenlerin ağ yapısı daha genel bir şekilde ortaya konulabilir ve çalışmanın bulguları ile karşılaştırılabilir. Yine uluslar arası yazında aynı yöntem ile bir araştırma yapılarak uluslararası yazın ile Türkiye'deki yazın arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulabilir.

KAYNAKÇA

- AKDEVE, E., ve KÖSEOĞLU, M. A. (2013). İş Etiğinin Akademik Örüntüsü Nasıl Gelişiyor? Türkiye'deki Akademik Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma. *Sosyoekonomi Dergisi*, Vol 19, pp. :351- 365.
- AL U., SEZEN U. ve SOYDAL İ. (2012) “ Türkiye'nin Bilimsel Yayınlarının Sosyal Ağ Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi” Proje No: 110K044, Ankara.
- AL, U., SOYDAL, İ., YALÇIN, H., (2010). “Bibliyometrik Özellikleri Açısından Bilig'in Değerlendirilmesi”, *Blig*, No 55, pp. 1-20.
- ALPARSLAN, A.M. ve OKTAR, Ö.F., (2015). “Türkiye’de Lider-Üye Etkileşim Kuramına Dair Makale Kapsamındaki Araştırmalar: Bibliyometrik Bir İçerik Analizi”, *Business and Economics Research Journal*, Vol 6, No 1, pp. 107-123.
- ARMUTLU, C. ve ARI, G. S. (2010). Yönetim modalarının yüksek lisans ve doktora tezlerine yansımaları: Bibliyometrik bir analiz. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Vol 37, No 1, pp. 1-23.
- BAŞ, M., YANGİL, F.M., AYGÜN, S., (2014). “Entelektüel Sermaye Alanında Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmalarına Yönelik Bir İçerik Analizi: 2002-2012 Dönemi”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Vol 10, No 23, pp. 207-226.
- BORGATTİ S.P., ve Foster, P. C, (2003). "The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology", *Journal of Management*, Vol 29, No 6, pp. 991-1013.
- BENCKENDORFF, P. (2009). “Themes and trends in Australian and New Zealand tourism research: a social network analysis of citations in two leading journals (1994-2007).” *Journal of Hospitality and Tourism Management*, Vol 16, No 1, pp 1-15.
- BERKMAN, A.Ü. (1987) “Amme İdaresi Dergisi’nde Yayımlanan Makaleler ve Türk Yönetim Bilimi,” *Amme İdaresi Dergisi*, Vol 20, No 4, pp. 19-42.
- BERKMAN, A.Ü. ve K. Kozan (1979) “Amme İdaresi Dergisi’nde Yayımlanan Makaleler Üzerine Bir İnceleme,” *Amme İdaresi Dergisi*, Vol 2, No 1, pp. 9-26.
- CULNAN MJ. (1986). “The intellectual development of management information systems, 1972–1982: a co-citation”, *Management Science*, Vol 32, No 2, pp.156-172.
- DUYGULU,E. ve Sezgin O.B., (2014). “Türkiye’de Örgütsel Davranış Yazını Doktora Tezlerine Yönelik Bir İnceleme”, 2. Örgütsel Davranış Kongresi , 7-8 Kasım 2014, Kayseri, pp. 17-19.
- EMIRBAYER, M. ve GOODWIN, J. (1994) “Network analysis, cultureandthe problem of agency”. *AmericanJournal of Sociology*, Vol 99, No 6.
- ERDEM İ., ROBBINS, S.P ve JUDGE, T.A. (2012). *Örgütsel Davranış*, Çev. Ed. İnci Erdem, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- FREEMAN, L.C. (2004). *The development of social network analysis: A study in the sociology of science*. Vancouver: Empirical Press.
- GÜRSAKAL N. (2009) *Sosyal Ağ Analizi*, Dora Yay. Bursa.
- HU, C. ve RACHERLA, P. (2008). “Visual Representations of Knowledge Networks: A Social Network Analysis of Hospitality Research Domain.” *International Journal of Hospitality Management*, Vol 27, No 2, pp 302-312.
- KARAGÖZ, D. ve KOZAK, N. (2014). “Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi'nin Bibliyometrik Analizi: Araştırma Konuları ve Kurumlar Arası İş Birliğinin Sosyal Ağ Analizi ile İncelenmesi.” *Türk Kütüphaneciliği* Vol 28, No 1, pp. 47-61.
- KOÇEL, T. (1999). *İşletme Yöneticiliği*, İstanbul, Beta Yayınları.
- KIRKBEŞOĞLU, E., SÖZEN,C. ve Kurt, E. (2014). “Türkiye’de Örgüt Kuramı Çalışmalarının Bibliyometrik Profili: Atf Ağlarının Dönemsel Karşılaştırması”, 22. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 22-24 Mayıs 2014, Konya, pp. 197-204.
- KIZILDAĞ, D., ve Özkara, B., (2014). “Türkiye’de Örgütsel Davranış Araştırmalarındaki Yönelimler: Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Örneği”, 2. Örgütsel Davranış Kongresi , 7-8 Kasım 2014, Kayseri, pp. 1-8.

- KUTANIS, R.Ö., Özsoy E., Karakiraz A., Aras M., Erol E., Uslu O., (2015). “Örgüt Kültürü Çalışmalarının Yöntem Ve Kapsam Bakımından İncelenmesi: Lisansüstü Tezler Üzerinden Bir İnceleme”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Vol 13, No 1, pp.123-141.
- ÖZDAŞLI K., ve Çelikkol Ö. (2012) “Psikolojik Sözleşme: Kavramsal Çerçeve ve Bir İçerik Analizi” *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol 4, No 7, pp.141-154.
- ÖZEN, Ş. (2000). “Türk yönetim/organizasyon yazınında yöntem sorunu: Kongre bildirileri üzerine bir inceleme”, *Doğu Akdeniz Üniversitesi Turizm Araştırmaları Dergisi*, Vol 1, No 1, pp. 89-118.
- PRITCHARD, A. (1969). “Statistical bibliography or bibliometrics?” *Journal of Documentation* 25: 348-349.
- POLAT C., SAĞLAM M., SARI T. (2013). Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi'nin Bibliyometrik Analizi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Vol 27, No 2, pp 273-287.
- RAMOS-RODRIGUEZ A-R ve RUIZ-NAVARRO J. (2004). “Changes in the intellectual structure of strategic management research: a bibliometric study of the Strategic Management Journal, 1980–2000.” *Strategic Management Journal*, Vol 25, No 10, pp 981–1004.
- SCOTT, J. (1988). “Social network analysis.” *Sociology*, Vol 21, No 1, pp. 109-127.
- SERT, G., Kurtoglu, M., Akıncı, A. ve Seferoğlu S.S. (2012). “Öğretmenlerin Teknoloji Kullanma Durumlarını İnceleyen Araştırmalara Bir Bakış: Bir İçerik Analizi Çalışması” *Akademik Bilişim*, 1-3 Şubat 2012 Uşak Üniversitesi.
- SÖZEN,H. C. ve ESATOĞLU,A.E. (2010) “Sosyal Ağ Kuramının Bakış Açısıyla Örgütlerde Çatışma Yönetimi”, *Sarem Stratejik Araştırmalar Dergisi*, Vol 15.
- ÜSDİKEN, B. ve ERDEN, Z. (2002). “1990’lı yıllarda Türkiye’de yönetim alanı: Disiplinin yapısı ve yaklaşımlar”, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Vol 1, No 2, pp. 91-112.
- ÜSDİKEN,B. ve PASADEOS, Y. (1993) “Türkiye’de Örgütler ve Yönetim Yazını,” *Amme İdaresi Dergisi*, Vol 26, No 2, pp. 73-93.
- TURGUT, E. ve BEGENİRBAŞ, M. (2014), “Örgütsel Davranış Değişkenleri Arasındaki İlişkinin Ağ Analizi İle İncelenmesi: *Journal Of Organizational Behavior Dergisi* Örneği.” 22. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi. Konya: Selçuk Üniversitesi, pp. 679-690.
- WEBER, P.W., (1990). *Basic Content Analysis*, 2nd Edition, California: Sage Publications.
- YOZGAT, U. ve Kartaltepe, N. (2009). “Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongre Kitaplarında Yer Alan Bildirilerin Bibliyometrik Profili: Örgüt Teorisi ve Örgütsel Davranış Bildirileri Üzerine Bir Araştırma.” *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*. Vol 2, No 4, pp. 149-165.

ÇOK BOYUTLU LİDER ÜYE ETKİLEŞİMİNE ÖRNEK DAVRANIŞLAR SERGİLEME TAKTİĞİNİN ETKİSİ: ARAÇÇILIK ETİK İKLİMİNİN ARACILIK ROLÜ

Tuğrul OĞUZHAN*

ÖZ

Günümüz örgüt anlayışında çalışanlar ile yöneticilerin temel etkileşim kurma nedeni bireysel ve örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi olup bunu sağlamak üzere kazan-kazan stratejilerinin etkin bir rol üstlendiği işbirliği yöntemleri yoğun olarak kullanılır. Liderin etkileşimsel adaleti öngörerek oluşturduğu grup etkileşimi, üyenin gruba katılması ile başlayıp devam eden süreçte farklı düzeyde ve farklı boyutlarda kendini gösterir ve rollerin farklılaşmasına ve performansa etki eder. Grup üyeleri özverili davranışlarla etkileşimi yönlendirmeye ve amirlerini etkilemeye çalışırken roller yönüyle de seçkin rollere sahip olmak istemektedirler. Bu kapsamda egoist bir iklim algısı olarak da adlandırılan araççılık iklimleri örgütte iyi rollerin elde edilebilmesi uğruna özverili davranışları daha da cesaretlendirerek diğerlerinin çıkarlarının göz ardı edilmesine sebep dahi olabilir. Bu çalışmada araççılık iklim algısının örnek davranışlar sergileyerek kurulan etkileşim üzerindeki aracılık rolü araştırılmıştır. Kolayda örneklem yöntemi kullanılarak Ankara ilinde ilkökul, ortaokul ve liselerde görevli bulunan öğretmenlerden evreni temsil edecek 550 öğretmene anket gönderilmiş ve 455 tanesi analiz için kullanılmıştır. Çalışma sonucunda örnek davranışlar sergilemenin lider üye etkileşimi boyutları üzerinde profesyonel saygı etkileşimi boyutu haricinde etkili olduğu ve araççılık ikliminin bu etkide kısmi aracılık rolü üstlendiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Lider Üye Etkileşimi, Araççılık Etik İklimi, Örnek Davranışlar Sergileme

* Dr.,Kara Harp Okulu, Dekanlık, İşletme Bölümü, Öğretim Görevlisi,
toguzhan@kho.edu.tr

EFFECT OF SELF-PROMOTION TACTIC ON LEADER MEMBER EXCHANGE: THE MEDIATING ROLE OF INSTRUMENTAL ETHICAL CLIMATE

ABSTRACT

The real aim of leader member exchange is to fulfill the individual and organizational goals in today's organizational environment. The collective methodologies in which win-win strategies play very effective roles are used very often to achieve this aim. The group interaction settled through leader's interactional justice vision varies in different levels and categories; this interaction goes on till to the end of the membership process which begins with member's participation and this interaction affects the performance and role distinction in the organization. While the group members try to lead the interaction and affect their leaders with self-sacrifice behaviors, they also want to get the exclusive roles in their organizations. In this context, the instrumental climate perception may encourage the self-sacrificed behaviors to get the distinguished roles and may cause ignoring the other's benefits. The aim of present study is to investigate the mediator role of instrumental climate perception for the model analyzing the effects of self-promotion on leader member exchange. Five hundred and fifty questionnaires were delivered to the target population chosen from the primary and high school teachers working in Ankara city with the easy sampling methodology. As a result of the study it was revealed that the self-promotion behaviors has an effect on leader member exchange dimensions except the professional esteem and instrumental climate has an partial mediating role on this effect.

Key Words: Leader Member Exchange, Instrumental Ethical Climate, Self-promotion

1.GİRİŞ

Çalışanların örgüt ortamında sevilme ve saygı görme arzuları onların kendini yetkin gösterme gayretlerini etkilemekte, sevilen ve sayılan bireyler olabilme adına çalışanlar ekstra rol davranışları ile çalışmakta, örnek olma yönünde davranışlar göstermekte ve bu şekilde kullandıkları taktiklerle yöneticilerini etkilemeyi amaçlamaktadır. Astın gayretleri ve üstün değerlendirmesinin olduğu bir örgüt ortamı lider ile ast arasında ki etkileşimin varlığını, başladığını ve gelişeceğini ifade eder. Genellikle lider ile ast arasındaki etkileşimin görev ve bağlılık üzerinden sağlandığı yaygın olarak ifade edilse de diğer liderlik yaklaşımlarına göre biraz da kapsamlı olan lider üye etkileşimi (LÜE) teorisine göre etkileşimin şekli birden fazla boyutta ve değişik seviyelerde oluşmaktadır. Lider sadece performansı değerlendirmemekte bunun yanında astların kendini tanımlamalarına göre de etkileşimi şekillendirmekte ve buna göre kendine yakın grupları ve uzak grupları belirlemeye çalışmaktadır. Böyle bir yaklaşım ise örgütte çalışanların algıladıkları eşitlikten tatmine kadar etkili olabilecek ve dengeleri sağlayabilecek bir yaklaşımdır. Bu nedenle kurulan etkileşimde çalışanların ekstra rol davranışları ile beraber örgütün ve çalışanların çıkarları önem arz etmekte ve çıkarların hem bireysel hem de örgütsel anlamda önemli olduğunu vurgulayan araççılık iklim algısı (Aİ) kurulacak etkileşim üzerinde bu yönüyle etkili olabilmektedir. Örgüt ortamında yöneticisini etkilemek için vatandaşlık davranışı benzer ekstra rol üstlenenlerin artması diğer çalışanları da bu şekilde davranmaya yönlendirebilmekte ve örgütte bir çıkarıcılık ortamı ve araççılık ikliminin oluşmasını da etkileyebilmektedir. Çalışmada bu kapsamda örnek davranışlar sergilemenin liderle kurulacak etkileşim üzerindeki etkisi ve bu etki üzerinde araççılık iklim algısının aracılığı araştırılmıştır.

2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE KURAMSAL ÇERÇEVESİ

2.1. Lider Üye Etkileşimi

Lider, sosyal değişim süreci gereğince etkileşim odaklı bir yaklaşımla örgütte çalışanlarına kaynak paylaşımını yapmaya ve çıkar sağlamaya gayret eder. Lider üye etkileşimin özünde lider ve üyenin paylaştığı pek çok değişken önem arz etmektedir. Liderin bulunduğu mevki ve pozisyon gücü, astın göstereceği performansa dayalı davranışlar ve alacağı ödüller, dağıtılan roller kapsamında oluşan etkileşimler, örgütte çalışmayı düzenleyen yazılı veya yazılı olmayan psikolojik sözleşmeler, örgütteki güven ortamı, örgüte oluşturulan saygı

çerçevesi ve üstler ile astlar arasındaki karşılıklı sorumluluklar gibi değişkenler lider üye etkileşimine etki eden hususlar olarak belirtilmektedir (Gagnon ve Michael, 2004). Çok sayıda değişkenin varlığıyla şekillenen bu yaklaşım yazında lider-üye etkileşimi olarak tanımlanmaktadır. Teori, bu yönüyle liderlerin üyelerle kurduğu etkileşimlerin niteliğini de göstermektedir. Lider-üye etkileşimi teorisine göre, etkin liderlik, lider ve izleyiciler, yüksek düzeyde güven, saygı ve yükümlülükle nitelendirilen değişim ilişkisini sürdürdükleri zaman meydana gelir (Göksel ve Aydın, 2012).

Liden ve Maslyn (1998)'e göre rol teorisi ve sosyal değişim teorisi esas alındığında etkileşimin çok boyutlu olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Araştırmacılar lider ile ast arasındaki ilk etkileşimin kişilik ve demografik, özelliklere göre şekillendiğini vurgulayıp daha sonrasında çalışanların yeteneklerinin ve gönüllü davranışların lidere yakınlaşma konusunda önem kazandığını ifade etmişlerdir;

Rol teorisine göre etkileşimi sağlayan husus asta verilen görevler ve bu görevlerin yapıldığı süreçtir. Amirler çoğunlukla sevdikleri ve başarılı buldukları astlara daha önem arz eden örgütsel rolleri dağıtmaktadır. Daha az az yetenekli ve az sevilen çalışanlara ise daha önemsiz roller verilmektedir. Etkileşimin niteliği arttıkça, astlar üstlerinin kendilerinden beklediği rol gereklerini yerine getirdiklerinde değişik ödüllere sahip olabilmektedir. Sosyal değişim teorisi sosyal prensiplerle birlikte ekonomik prensipleri dikkate aldığı için etkileşim ilişkisinde çalışanlar alabilecekleri karşılık durumuna göre hareket etmektedir. Böyle bir takas ortamında değişimin kalitesi ve elde edilen sonuçlar lider ve üyelerinin yaklaşımlarıyla bağıntılı olup bu kapsamda lider bazı çalışanlarla biçimsel ilişkiler kurarken daha yakın etkileşim sağladığı üyeleri kendine yardımcı atayıp vekalet verebilmekte ve onların bilgi ve yetenekleri kapsamında danışmanlıklarına müracaat edebilmektedir (Wayne vd. 1997; Lee, 2000).

Dienesch ve Liden (1986)'ya göre LÜE, görev kapsamında uygulanan roller olarak adlandırılan katılım etkileşimi, birbirini her ne olursa olsun destekleme şeklinde tanımlanan bağlılık etkileşimi ve örgütte çalışanların hepsi ile samimiyet ve arkadaşlık üzerine sıcak ilişkiler kurma şeklinde adlandırılan duygusal etkileşim şeklinde sınıflandırılmaktadır. Dienesch ve Liden (1986) tarafından yapılan çalışmalara ilave olarak Liden ve Maslyn (1998) profesyonel

itibar boyutunu da ekleyerek etkileşimi dört boyutta incelemişlerdir (Erdem, 2008).

Katılım boyutu, vatandaşlık davranışı unsurlarını içermekte olup performans odaklıdır ve çalışanın ekstra rol davranışlarını üstlenmesi şeklinde gerçekleşir. Üyenin rollerdeki gösterdiği üstün performans, liderin onu yakın grup içerisine almasını kolaylaştırır. Duygusal etkileşim boyutu daha çok samimiyeti ifade eden, sıcak bir ortamın varlığına işaret eden, arkadaşlık olgusunun pekiştiği, anlayış ve sevgi ile yoğrulmuş etkileşimdir. Bağlılık etkileşim boyutu lider ile üyenin birbirlerine hem davranışsal olarak hem de karakter yönüyle var olan benzerlikleri ve bağdan oluşmakta ve her zaman, her durumda liderin ve üyenin birbirini desteklemesi şeklinde gerçekleşmektedir. Profesyonel itibar etkileşimi, kazanılan profesyonel yetenekler ve uzmanlıklar neticesinde oluşturulan bir etkileşim olup yeteneğe haiz kişiler örgüt dışında dahi olsa lider veya üyeler bu tür bireylerle etkileşime geçmek isteyecektir. (Dienesch ve Liden, 1986; Liden ve Maslyn, 1998).

2.2. Örnek Davranışlar Sergileme Taktiği

Bu taktik, ahlaki değerleri ön planda tutarak, pozitif amaçlı bir şekilde dürüst ve kendini adanmış olarak yapılan gayretleri ifade etmektedir (Jones ve Pittman, 1982). Bireyler ahlâkî değerleri vurgulayabilme adına diğerleri için özverili bir şekilde çeşitli fedakârlıklar yapmakta; dürüstlük, ve cömertlik gibi davranışlar sergilemekte; diğer çalışanların onların kabullendiği değerlere inanması gibi durumlarda onları hatalı olarak atfedebilmekte, hatta onları grubun dışına itebilmektedir (Gilbert ve Jones, 1986; McFarland vd., 2003).

Bu taktiği uygulayanlar genellikle dürüstlüğü ve özveriyi ön planda tuttıkları için disiplinli kişilerdir ve buldukları ortamlarda saygı duyulmak isterler. Bu kişilerin çoğunluğu karşılarındakileri hayran bırakmak istemekte bunu gerçekleştirmek için yardımsever bir izlenim ile işlerini yürütmektedirler. Kendini örnek göstermek isteyenler için en önemli konu yöneticiler ve diğer bireyler tarafından algılanabilmek olup bunun için farklılık yaratmaları gerekir. Bu kapsamda özverili, rol ötesi ekstra davranışlar ile daha fazla çalıştıklarını göstermeye gayret ederler. Mesaiye erken başlama, mesaiyi uzatarak geç terk etme ve mesai harici zamanlarda ev vb. ortamlarda zamanının iş ile ilgili hususlara harcama gibi davranışlar örnek davranışlar sergileme kapsamında görülen yaygın davranışlardır (Rosenfeld vd., 1995).

2.3. Araççılık İklim Algısı ve Egoizm

Egoizm, en genel anlamda bireylerin şahsi anlamda elde edecekleri kazanımlar ve getiriler şeklinde tanımlanmaktadır. Etik kavramının temelinde yer alan etik muhakeme esası dikkate alındığında egoizm temelli bir muhakemede kişisel çıkarlar dominant bir yapı teşkil edecektir. Egoist iklimler, diğerlerinin iyiliği ile ilgilenilmenin gereksiz olduğu kabullenmesi ile oluşturduğu normları gereğince kişisel kazanımlar üzerine odaklanmayı desteklemektedir. Evrensel düzeyde egoist yaklaşımlar ve araççılık iklimleri herkesin kabul edeceği doğrulara bağlı olarak önem arz etmeyecek ve benimsenmeyecektir. Bu nedenle araççılık iklimleri çalışanlar tarafından etik muhakeme ile doğruların kabulü anlamında örgüt ortamında benimsenmeyecek ve az sayıda lider ve üye tarafından örgütlerde tercih edilecektir(Barnett ve Vaicys, 2000).

Örgütte kabul gören egoist yaklaşım normları uygulandığında çalışanlar etik kapsamda araççılık ikliminin kabul gördüğünü algılar ve diğerlerine zararına vereceğini bilse dahi kendi menfaatleri doğrultusunda örgütteki diğer çalışanların davranışlarını yönlendirmeyi amaç edinirler. Çalışanlar araççılık ikliminin etkisi ile aldıkları kararların örgütün faydasına olacağını değerlendirmekte ve örgüte sağlanan bu katkının kendilerine de yarar sağlayacağını kabullenmektedirler. Bu anlayış ile kendi kazanımlarını arttıracak alternatifleri ön plâna çıkarmayı istemektedirler (Martin ve Cullen, 2006). Wimbush ve Shepard (1994), sahtekârlık, dolandırıcılık gibi üyeleri menfaatlerine ve çıkarlarına yöneltecek davranışların kabul gördüğü örgütlerde çalışanların örgütün iyiliği ve faydası konusunda hassas olmayacağı ve de diğer çalışanların yararını dikkate almayacağını belirtmektedir. Bu şartlarda kendini gösteren bencil davranışlar örgüte bağlılığın önünde engel teşkil edebilecektir.

2.4. Değişkenler Arasındaki İlişkiler ve Hipotezlerin Oluşturulması

Dienesch ve Liden (1986) yaptıkları çalışmada örgüt ortamında kültür, değerler, normlar ve örgütte algılanan iklimin lider ve astlar arasındaki kurulacak etkileşimde kalite ve yön anlamında etkili olabileceğini ifade etmektedir(Hofmann, Gerras ve Morgeson, 2003). Etik iklim ile etik davranış arasındaki ilişki değerlendirildiğinde etik iklim türlerinin etik davranışı aynı yönde etkilemeyeceği söylenebilir (Wimbush ve Shepard, 1994). Etik iklim alt boyutlarından bazıları olumlu bir etki yaratırken bazı etik iklim boyutları ise

olumsuz yönde etkiler oluşturabilecektir. Bu nedenle etik iklimin çok boyutlu bir yapı olarak ele alınması önemlidir. Shafer (2008)'in yaptığı bir araştırmada araççılık iklimi ile donatılmış örgütlerde çalışanların etik değerleri önemsemeyebildiği, liderle sadece menfaat üzerine ilişkiler kurarak doğru ve ahlaki bir etkileşimin oluşturulamadığı, bu durumun ise sahte bağlılık etkileşimlerinin kurulmasında etkili olabileceği ifade edilmiştir.

Örgütte çalışanların gayretleri ne kadar yüksek olursa olsun ödüllerin dağıtımı ve performans değerlendirmesi kapsamında beklenilenden az miktarlarda ödül alma ihtimali ve çalışanların yöneticilerinden tahminlerinden düşük bir şekilde ilgi görmeleri bir çelişki oluşturmaktadır. Bu durumun temel nedeni incelendiğinde ise çalışanların liderle etkileşimlerinin düşük olması ve örgüt ortamında sosyal ağlarda düşük bir ağ kurabilme becerilerinin olması problemi oluşturan etki olarak belirtilmektedir. Rekabetin olduğu bir ortamda, çalışanlar rekabetçi yaklaşımla avantajlarını arttırmak istiyorlarsa sosyal ağ yapılanmasında güçlü ağlar kurmaya çalışmalı ve bu anlamda izlenim yönetimi taktiklerini uygulaması ve izlenim yönetimine önem vermesi gerekir (Cheng, Chiu ve Chang, 2014). LÜE teorisine göre, liderin astlarıyla oluşturduğu etkileşimlerin kalitesi düşük ise etkileşimlerin sınırı biçimsel bir şekilde örgütün kuralları çerçevesinde kalmakta, etkileşimlerde kalite yükseldikçe örgütte var olan kaynakların paylaşımı lider ve astlar arasında karşılıklı bir değişim şeklinde kendini göstermektedir (Dienesch ve Liden, 1986; Wayne vd., 1994; Case, 1998; Cevrilioğlu ,2007). Üyeler etkileşim kalitesinin yüksek olduğu ortamlarda liderlerini etkileyebilme adına vatandaşlık davranışının vicdan boyutuna uygun örnek davranışlar sergilemekte ve üzerlerine düşen rollerden fazlasını uygulamaya gayret etmektedir (Basım ve Tatar, 2006; Leary, 1996; Rosenfeld vd., 1995; Tabak vd., 2010). Vatandaşlık davranışına temel teşkil eden sosyal değişim teorisi kapsamında üye, liderin sunduğu kaynakları ele geçirebileceğini anlarsa beklenenden fazla rol davranışı gösterecektir (Erdem, 2008). Bu anlamda örgüt ortamında üyeleri örnek davranışları uygulamaya çalışması, liderle kurulan etkileşimin seviye ve kalitesinin yüksek tutulmasında ve mevcut kaynakların paylaşımı kapsamında daha fazla paya sahip olabilme anlamında önem arz etmektedir. Bu çalışmada yazındaki tespitler değerlendirilerek bireylerin örnek davranışlar sergilemesinin ve özverili, fedakâr davranışlarının liderle kurulacak etkileşimde nasıl bir

etkisinin olacağı ve etkileşim türüne göre bu etkinin nasıl görüleceği araştırılmaya çalışılmıştır.

Lider özellikleri, liderlik davranışları ve liderlik bağıntılı uygulamaların bir örgütte etik ikliminin üyeler tarafından sağlıklı bir şekilde algılanmasına ve benimsenerek uygulanmasına katkı sağlayan hususlar olduğu çeşitli liderlik çalışmalarında vurgulanmıştır (Mendonca, 2001; Victor ve Cullen, 1988; Reidenbach and Robin, 1991; Singhapakdi ve Vitell, 2007; Logsdon ve Corzine, 1999; McClaren, 2000; Sims ve Brinkman, 2002). Yazında örgütte algılanan etik iklimin lider üye etkileşimi üzerine etkisini araştıran çok az çalışma mevcuttur. Oğuzhan (2015) tarafından yapılan çalışmada profesyonel saygı etkileşimi üzerinde araççılık ikliminin anlamlı ve ters yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiş olup bu da egoizmin varlığının olduğu örgütlerde liderlerin profesyonel anlamdaki becerilere önem vermeyebileceğini göstermektedir. Egoist iklim algısı yükseldikçe lider ile beceri ve bilgi ile pekiştirilmiş yetenekleri içeren bir etkileşim kurma yerine bağlılık, katılım gibi etkileşim türleri tercih edilecektir ki bu yetenekli ve nitelikli bireyler kendilerine gerekli olan önemin verilmediğini hissedebileceklerdir. Araççılık iklimlerinin varlığının kabul gördüğü örgütlerde bağlılık etkileşimi artmakta, liderler emirlerinin yerine getirilmesinden mutluluk hissetmekte ancak oluşan bağlılık etkileşiminde astlar kendilerine hizmet edecek tavizleri kapsayan beklentiler içine girebilmektedir. Böyle bir örgüt ikliminde liderin bu durumu dikkate alması gerekmektedir (Oğuzhan, 2015). Yazındaki yapılan çalışmalar dikkate alınarak liderlik ve etik iklim ilişkisi değerlendirilerek örgütte algılanan araççılık iklim algısının lider üye etkileşim boyutları üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Araççılık iklimlerinin algılanmasının örgütte örnek davranışlar sergileyerek kurulacak bir lider üye etkileşiminde aracılık rolü oynayıp oynamayacağı tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu varsayımlardan yola çıkarak oluşturulan model doğrultusunda konula ilgili belirlenen hipotezler ve aracılık rolleri test edilmiştir:

H1(a,b,c,d): Örnek davranışlar sergileme taktiği kullanımının liderle üye etkileşimi boyutları üzerinde anlamlı etkisi vardır,

H2(a,b,c,d): Araççılık iklim algısının lider üye etkileşim boyutları üzerinde anlamlı etkisi vardır,

H3: Örnek davranışlar sergileme taktiğinin algılanana araççılık iklimi algısının üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H4: Lider üye etkileşiminde örnek davranışlar sergileme taktiği kullanımının etkisi üzerinde araççılık iklim algısının aracılık rolü vardır.

3. ARAŞTIRMANIN TASARIM VE YÖNTEMİ

3.1. Örneklem

Araştırma, Ankara ilinde görev yapan ilk, ortaokul ve lise öğretmenlerin bulunduğu bir evrende gerçekleştirilmiştir. Örneklem belirlenirken, Milli Eğitim Bakanlığının istatistikleri esas alınmış ve bu istatistikler dahilinde kolayda örneklem yöntemi kullanılarak evreni temsil edecek sayıda öğretmen araştırmaya dahil edilmiştir. Çalışmanın yapıldığı okullardaki ana kütleden %95 güvenilirlik sınırları içerisinde %5'lik bir hata payı dikkate alınarak örneklem büyüklüğü 381 kişi olarak hesap edilmiştir (Sekaran, 1992). toplam 550 öğretmene anket uygulaması yapılması planlanarak anketler gönderilmiş ve geri dönen anket sayısı 472 olmuştur. Geri dönüşün sağlandığı anketler içerisinde 455 tanesi analiz edilmek üzere uygun bulunmuştur.

3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada kullanılan veri toplama tekniği anket yöntemi olup katılımcılara gönderilen anket formu aşağıdaki ölçeklerin birleşiminden oluşturulmuştur:

a. Etik İklim ölçeği Victor ve Cullen (1988) tarafından geliştirilmiş olup araştırmada bu ölçeğin Araççılık iklim boyutu kullanılmıştır. Ölçeğin güvenilirlik analizi kapsamında Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .799'dir. Bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ölçeğin yapı geçerliliğini ölçmek için AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış ve analiz sonucunda ölçeğin daha önceki çalışmalarda da tespit edilen tek faktörlü yapısına uyum sağladığı görülmüştür.

b. İzlenim Yönetimi Taktikleri ölçeği Bolino ve Turnley (1999) tarafından geliştirilmiş olup araştırmada bu ölçeğin örnek davranışlar sergileme boyutu kullanılmıştır. Ölçeğin güvenilirlik analizi kapsamında Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .844'dür. Bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ölçeğin yapı geçerliliğini ölçmek için AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış ve analiz sonucunda ölçeğin daha önceki çalışmalarda da tespit edilen tek faktörlü yapısına uyum sağladığı görülmüştür.

c. Lider Üye Etkileşimi ölçeği Liden ve Maslyn (1998) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin güvenilirlik analizi kapsamında Cronbach alfa

güvenirlilik katsayısı .907'dir. Ölçeğin yapı geçerliliğini ölçmek için AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış ve analiz sonucunda ölçeğin daha önceki çalışmalarda da tespit edilen dört faktörlü yapısına uyum sağladığı görülmüştür.

3.3. Yöntem

Araştırma, anket yöntemi kullanılarak analizlerin icra edildiği uygulamalı ve tanımlayıcı bir araştırmadır. Araştırmada oluşturulan model değişkenlerinin aralarındaki ilişkileri ortaya koymayı amaçlayan bir yapıda tasarlanmıştır. Katılımcılara gönderilen anketlerde sağlanan verilerin analizi SPSS18 ve AMOS16 yazılımlarıyla yapılmıştır. Araştırmada örneklem ve ölçeklere ilişkin bilgilere yer verildikten sonra güvenirlik ve geçerlilik çalışmaları gerçekleştirilmiş ve geçerlilik anlamında yapı geçerliliği esas alınarak doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Oluşturulan model kapsamında değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek üzere korelasyon analizleri; hipotezleri test etmek için yapısal eşitlik modellemesi ve aracılık etkilerini test etmek için hiyerarşik regresyon analizleri uygulanmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmada öncelikli olarak Örnek Davranış Sergileme taktiği (ÖDS) taktiği kullanımları, Lider Üye Etkileşimi (LÜE) boyutları ile algılanan Araççılık İklimine (Aİ) ilişkin verilerin ortalamaları, standart sapmaları, korelasyon değerleri incelenmiştir. Yapılan analiz neticesinde elde edilen ortalamalar, standart sapmalar ve korelasyon değerleri Tablo 1'de sunulmuştur. Lider üye etkileşimi boyutları incelendiğinde duygusal etkileşim ETKİ (Ort.=3,41; ss.=1) ve profesyonel saygı etkileşimi PSAYGI (Ort.=3,42; ss.=1) boyutlarının puan ortalamaları örgütte bu iki etkileşimin de daha yoğunlukla kurulduğunu göstermektedir. Bağlılık etkileşimi BAĞLILIK (Ort.=2,49; ss.=1,1) ve katılım etkileşimi KATKI (Ort.=2,66; ss.=1,2) boyutlarının ortalaması değerlendirildiğinde örgütte bu iki etkileşimin türünün de daha az bir ölçüde oluştuğu görülebilmektedir. Araççılık iklimi (Ort.=2,79; ss.=0,8) boyutunun ortalaması değerlendirildiğinde katılımcıların bu iklimi az bir ölçüde algıladığını ve örgütte bu iklimin az bir oranda kabul gördüğü söylenebilir. İzlenim yönetimi taktiği kapsamında örnek davranışlar sergilemenin ÖDS(Ort.=1.63; ss.=0,9) ortalaması ise taktiğin çok sık olarak kullanılmadığını göstermektedir.

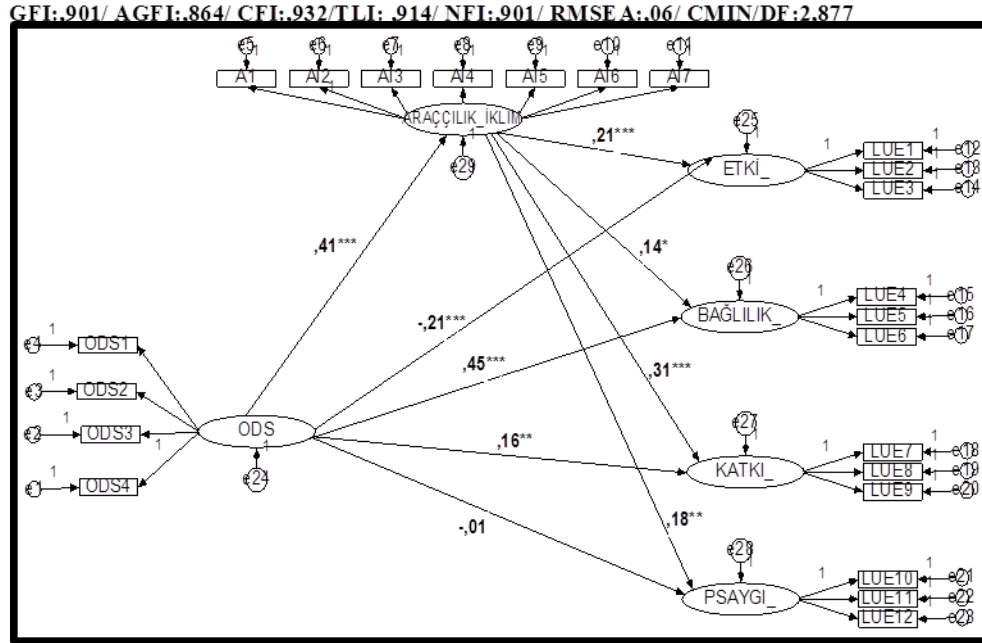
Değişkenler arası ilişkiler incelendiğinde değişkenlerin hepsinin birbiri ile anlamlı ilişkilerinin olduğu ancak örnek davranışlar sergileme taktiğinin profesyonel saygı etkileşimi ile anlamlı ilişkisinin olmadığı görülmektedir.

Tablo 1 Değişkenlere ait Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon değerleri

	Ort.	S.S	1	2	3	4	5	6
ÖDS	1,632	,92232	(,844)					
Aİ	2,794	,82240	,349**	(,799)				
ETKİ	3,414	,96387	-,100*	,129**	(,872)			
BAĞLILIK	2,489	1,04544	,442**	,224**	,337**	(,789)		
KATKI	2,660	1,18362	,289**	,289**	,413**	,600**	(,887)	
PSAYGI	3,417	,98682	,049	,144**	,703**	,472**	,613**	(,870)

* $p < .05$ ** $p < .001$ () Güvenilirlik

Değişkenler arasındaki anlamlı ilişkilerin tespitinden sonra hipotezleri test etmek ve bağılı değişkenler üzerindeki etkileri belirleme, açıklama güçlerini ortaya koymak üzere oluşturulan yapısal eşitlik modeli AMOS16 paket programı kullanarak analiz edilmiş ve regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Analiz uygulandıktan sonra elde edilen sonuçlar ve model uyum indeks değerleri ile hipotez testlerinin sonuçları Şekil 1’de verilmiştir:



Şekil 1- Yapısal Model ve Analiz Sonuçları

Elde edilen sonuçlar örnek davranışlar sergileme taktiğinin lider üye etkileşimi boyutları üzerinde profesyonel saygı etkileşimi haricinde anlamlı ve açıklayıcı etkilerin olduğunu göstermiştir ($\beta_{ETKİ} = -0,21$; $\beta_{BAĞLILIK} = 0,45$; $\beta_{KATKI} = 0,16$ $p < 0,01$). Bu kapsamda ilk hipotez değerlendirildiğinde H1d haricindeki hipotezler bulgular sonucunda doğrulanmış ve kabul edilmiştir.

Model doğrultusunda egoist iklim algısının da tüm lider üye etkileşim boyutlarında anlamlı ilişkisinin olduğu görülmüştür ($\beta_{ETKİ} = 0,21$ $p < 0,01$; $\beta_{BAĞLILIK} = 0,14$ $p < 0,05$; $\beta_{KATKI} = 0,31$ $p < 0,001$; $\beta_{PSAYGI} = 0,18$ $p < 0,01$). Bu doğrultuda elde edilen bulgular neticesinde test edilen hipotezler doğrulanmış ve kabul edilmiştir.

Tespit edilen bir diğer husus ise örgütte örnek davranışlar sergileme taktiğinin kullanımının egoist iklim algısında anlamlı ve açıklayıcı etkisinin olduğu tespitidir ($\beta_{ÖDS} = 0,41$ $p < 0,001$). Bu tespit ile oluşturulan hipotez doğrulanmış ve kabul edilmiştir.

Değişkenler arasında aracılık etkisinin olup olmadığının ortaya çıkarılabilmesi için Baron ve Kenny (1986) tarafından belirtilen şartların olduğu görülmektedir. Model kapsamında araççılık ikliminin aracılık rolünü belirlemek için hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Hiyerarşik regresyon analizinde, lider takip etme durumu ve yönetici olma beklentisi demografik değişkenlerin kontrol edilmesi amacıyla birinci aşamada regresyon analizine dâhil edilmiştir. Bu yöntemle demografik değişkenlerin kontrol altına alınması sağlanarak, bağımsız değişkenlerin ayrı ayrı bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda araççılık iklim algısının aracılık etkisini araştırmak üzere hazırlanan dördüncü hipotez için şu bulgular elde edilmiştir:

Model kapsamında ÖDS değişkeni ile aracılık etkisi araştırılan Aİ analize değişkeni analize birlikte dahil edildiğinde örnek davranışlar sergilemenin

Duygusal etkileşim üzerindeki negatif ve anlamlı etkilerinin sürdüğü ve arttığı görülmüş ($\beta = 0,219$; $p < 0,01$) bu nedenle Araççılık iklim algısının kısmi bastırma rolünün olduğu;

Bağlılık etkileşimi üzerindeki anlamlı ve aynı yönlü etkilerinin sürdüğü ve değerinde bir azalma meydana geldiği ($\beta= 0,367$; $p<0,01$) bu anlamda araççılık iklim algısının kısmi aracılık rolü bulunduğu;

Katılım etkileşimi üzerindeki anlamlı ve aynı yönlü etkilerinin devam ettiği ve bu anlamlı değer azaldığı ($\beta= 0,166$; $p<0,01$) bu kapsamda araççılık iklim algısının kısmi aracılık rolü üstlendiği;

Profesyonel saygı etkileşim üzerinde örnek davranışların herhangi anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Beta değerlerindeki azalma miktarının anlamlılık düzeyi Sobel testi kullanılarak değerlendirilmiştir. Sobel testi sonucunda anlamlılık düzeyleri uygun görülmüş ve test edilen aracılık etkileri anlamlı olarak kabul edilmiştir.

Tablo 2 Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

	Aİ	β			PSAYGI	
		ETKİ	BAĞLILIK	KATKI		
TEST 1 (Aİ → LUE BOYUTLARI)						
Lidertakip		,124**	-,237**	-,193**	-,112*	
Yöneticibekle		,011	,146**	,098*	,085	
Aİ		,128**	,194**	,269**	,126**	
Adjusted R ²		,026	,139	,132	,037	
ΔR^2		,016	,035	,069	,015	
F		7,256**	18,598**	35,853**	7,086**	
TEST2 (ÖDS → LUE BOYUTLARI)						
Lidertakip	ÖDS → Aİ	,079**	-,131**	-,194**	-,160**	,107*
Yöneticibekle		,114	,101	,042	,072	,119*
ÖDS		,317**	-,159**	,396**	,237**	-,014
Adjusted R ²		,131	0,32	,230	,110	,022
ΔR^2		,084	0,21	,192	,047	,000
F		44,0332*	9,941**	77,593**	24,053**	,080
TEST3 (ÖDS → LUE BOYUTLARI ETKİSİNDE Aİ ARACILIK ROLÜ)						
Lidertakip		,146**	-,201**	-,177**	-,118*	
Yöneticibekle		,079	,032	,047	,103*	
ÖDS		-,219**	,367**	,166**	-,059	
Aİ		,190**	,090*	,222**	,143**	
Adjusted R ²		,061	,236	,151	,038	
ΔR^2		,031	,007	,043	,018	
F		15,011**	4,196*	22,807**	8,287**	
Sobel Testi		Z=2.148*	Z=3.090*	Z=3.609*	Z=2.117*	

* $p < .05$ ** $p < .01$ (***) $p < .001$ Güvenilirlik

SONUÇ

Bu çalışmada örgütlerde örnek davranışlar sergilemenin liderle etkileşim kurma yönünde anlamlı etkilerinin olup olmadığı yazın da değerlendirilerek araştırılırken bu etki üzerinde egoist iklim algılarının da aracılık rolü üstlenip üstlenmeyeceği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Örgütte sergilenen örnek davranışlar, lider ve astın yüksek kalitede bir etkileşim kurarak mevcut kaynakları paylaşma konusunda daha bilinçli davranmalarına imkân sağlamakta ve bu da örgüt açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle araştırmada ilk aşamada üyelerin uygulayacağı ekstra rol davranışlarının liderle kuracakları etkileşime yapacağı etkiler tespit edilmeye çalışılmıştır. Örnek davranışlar sergileme taktiği kullanımının lider ile profesyonel anlamda itibar etkileşimi kurma haricinde diğer lider üye etkileşimi boyutları üzerinde anlamlı etkileri olduğu görülmüştür. Duygusal etkileşim boyutu ele alındığında örnek davranışlar sergilemenin anlamlı ama ters yönlü bir etkisi mevcut iken bağlılık ve performans odaklı katkı boyutlarında pozitif ve anlamlı etkileri olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda liderin bağlılık etkileşimi kurarken astların özverili davranışlar göstermesini dikkatli bir şekilde değerlendirmesi gerekir. Cheng, Chiu ve Chang (2014) tarafından da belirtildiği gibi avantaj elde etmek için özverili davranılıyorsa bağlılık sahte bir anlam taşıyacaktır. Etkileşim görev yönüyle roller kapsamında katkı sağlayacak şekilde kurulduğunda Rosenfeld vd. (1995), Leary, (1996), Basım ve Tatar (2006), Tabak vd. (2010) tarafından belirtildiği üzere vatandaşlı davranışı gereği etkileşim kurulacak bu da örgütte olumlu etki yaratabilecektir. Duygusal etkileşim kapsamında tespit edilen anlamlı ve ters yönlü etki liderin yakın grubunu oluştururken dahil edeceği astları değerlendirip kendini destekleme nedenlerini ve ekstra roller üstlenmelerinin nedenlerini ortaya çıkarabilmesine olanak sağlayacak ve rol dağılımını daha sağlıklı yapabilmesine imkân tanıyacaktır.

Örnek davranışlar sergileme taktiğinin anlamlı ve aynı yönlü olarak araççılık iklim algısını etkilediği araştırmada elde edilen bulgulardan bir diğeridir. Genel anlamda hangi örgütte olursa olsun araççılık iklimleri çok fazla tercih edilmediği için yöneticilerin bu hususta dikkatli olması ve örgütte fazlalıkla görülen ekstra rol davranışlarının sahte amaçlarla uygulanarak araççılık iklimlerini arttıran bir şekilde dönüşmemesini sağlamaları gerekecektir. Shafer

(2008) tarafından da belirtildiği üzere araççılık iklimlerinin olduğu örgütlerde etik değerlerden uzaklaşabileceği dikkate alınmalı ve değerlendirilmelidir. Olumlu anlamda ise özverili davranışların kişilerin kendi menfaatlerini düşünmesini sağlaması, örgütte bir dinamizm yaratabilir ve kişilerin menfaatlerine yönelik hedeflere ulaşmak için bir rekabet ortamı içinde çalışmalarına vesile olabilir.

Örnek davranışlar sergileme taktiği kullanılarak liderle kurulacak etkileşimde araççılık iklim algısının aracılık rolü olduğu da tespit edilen bir diğer husustur. Liderle duygusal etkileşim kurulduğunda araççılık iklim algısının kısmi baskıcı rolü olduğu bulgusu ekstra rol davranışlarının görüldüğü örgütlerde samimiyet üzerine kurulan etkileşimlerin daha da azalabileceğine ve örnek davranışlardan öte egoist yaklaşımların bu konuda ağırlığını hissettireceğine işaret etmektedir. Bu nedenle liderlerin yakın grupları ile ilişkilerinde sıcak bir ortamı yaratmaları ve bunu güven ortamına dönüştürebilmeleri için araççılık ikliminin yoğun olarak algılandığı bir iklim oluşturmamaya gayret göstermeleri gerekecektir.

Özverili davranışlar sergilemenin bağlılık ve katılım etkileşimlerine etkisinde ise araççılık iklim algısı kısmi aracılık rolü üstlenmekte yani liderle kurulan bağlılık ve katılım etkileşimlerinde çalışanlarının ekstra rol üstlenmeleriyle birlikte örgütte oluşan egoist iklim de etkili olmaktadır. Böyle bir ortamda liderin örnek davranışlar sergileyen astlara mevcut rolleri kolaylıkla dağıtabilmesi ve de kendine her zaman destek veren üyelerle etkileşime geçebilme olanağı daha fazla olacaktır. Çalışanlar ve astlar liderini her ortamda desteklediğini beyan etmekte ve de üstlendikleri ekstra rollerle bunu göstermeye çalışmaktadır. Ancak duygusal etkileşimin böyle bir ortamda çalışanların bu tutumunda ters yönde etkilenmesi bir güven probleminin olduğuna işaret etmektedir. Bu nedenle lider örnek davranışlar sergilenen ama araççılık ikliminin de etkilerinin görüldüğü ortamlarda güvene dayalı problemler yaşayabilecek ve rollerin yerine getirilip getirilmediğini sürekli kontrol etmek zorunda kalabilecektir.

Araştırma dâhilinde bazı kısıtlar çalışmayı sınırlandırmaktadır. Çalışma evren anlamında tek bir kurumda uygulamalı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle diğer kurumlarda kamu veya özel sektörde bulunan çeşitli firmalarla analizlerin uygulanması daha kapsamlı ve farklı sonuçların elde edilmesine vesile olacaktır. Bunun yanı sıra coğrafi anlamda da belli bir bölgede yapılan çalışma ulusal ve uluslararası şekilde gerçekleştirilebilecek bir yapıdadır. Bu anlamda

araştırmanın genişletilmesi elde edilen daha fazla veri neticesinde daha anlamlı ve açıklayıcı sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- BARNETT, T., & VAICYS, C. (2000). "The moderating effect of individuals' perceptions of ethical work climate on ethical judgments and behavioral intentions", **Journal of Business Ethics**, 27, 4, , 351-362.
- BARON, R.M., & KENNY, D.A. (1986). "The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations." **Journal of personality and social psychology** 51,6, 1173.
- BASIM, H. N. & Tatar, İ. (2006). Kamuda İzlenim Yönetimi: Karşılaştırmalı Bir Çalışma. **Amme İdaresi Dergisi**, Cilt 39 Sayı 4, 225-244.
- CASE, R. (1998). Leader Member Exchange Theory and Sport: Possible Applications. **Journal of Sport Behavior**, Vol 21 No.4, 387-396.
- CEVRİLİOĞLU, E. (2007). *Lider-üye Etkileşimi ile Bireysel ve Örgütsel Sonuçları Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme*, Basılmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- CHENG, J. W., CHIU, W. L., CHANG, Y. Y., & JOHNSTONE, S. (2014). "Do You Put Your Best Foot Forward? Interactive Effects of Task Performance and Impression Management Tactics on Career Outcomes", **The Journal of psychology**, 148,6, 621-640.
- CULLEN, J.B., PARBOTEEAH, K. P., & VICTOR, B. (2003). The Effects of Ethical Climates on Organizational Commitment: A Two-study Analysis." **Journal of Business Ethics**, Vol 46, 127-141.
- DIENESCH, R. M. & LIDEN, R. C. (1986). Leader-member Exchange Model of Leadership: A Critique and Further Development. **Academy of Management Review**, Vol.11(3), 618-634.
- ERDEM, F.S. (2008). *Organizasyonlarda Lider-Üye Etkileşiminin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkilerinde, İzlenim Yönetimi Davranışının Rolü: Kayseri'de Hizmet Sektöründe Bir Araştırma*. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kayseri
- GRAEN, G. B. & UHL-BIEN, M. (1995). Relationship-based Approach to Leadership: Development of Leader-member Exchange (LMX) Theory of Leadership Over 25 Years: Applying a Multi-level Multi-domain Perspective. **Leadership Quarterly**, Vol. 6, 219-247.
- GILBERT, D.T. & E.E. Jones. (1986). "Exemplification: The Self-Presentation of Moral Character", **Journal of Personality**, 54, 593-615.
- GAGNON, M.A. & MICHAEL, J.H. (2004). "Outcomes of Perceived Supervisor Support for Wood Production Employees", **Forest Products Society**, 54, 12, 172- 177.
- GÖKSEL, A., & AYDINTAN, B. (2012). Lider-Üye Etkileşimi Düzeyinin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Görgül Bir Araştırma. **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 17(2).
- HOFMANN, D.A., F.P. MORGESON, & S.J. GERRAS. (2003). "Climate as a Moderator of the Relationship Between Leader–Member Exchange and Content Specific Citizenship: Safety Climate as an Exemplar", **Journal of Applied Psychology**, 88, 1, 170–178.
- JONES, E. E., & PITTMAN, T. S. (1982). Toward a General Theory of Strategic Self-Presentation. In J. Suls (Ed.), **Psychological Perspectives on the Self**: 231-262. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

- LEE, H. R. (2000). *An Empirical Study of Organizational Justice As a Mediator of the Relationships Among Leader-Member Exchange and Job Satisfaction. Organizational Commitment and Turnover Intentions in the Lodging Industry* (Thesis for the Degree of Doctor of Philosophy), Blacksburg, Virginia, State University.
- LEARY, M. R. (1996). *Self-Presentation, Impression Management and Interpersonal Behavior*. Westview Press, Oxford.
- LIDEN, R.C. & MASLYN, J.M. (1998). Multidimensionality of Leader-Member Exchange: An Empirical Assessment Through Scale Development. **Journal of Management**, Vol.24 No.1, 43-72.
- LOGSDON, J. M., & CORZINE, J. B. (1999). The CEO_s Psychological Characteristics and Ethical Culture. **Current topics in management**. Vol. 4, 63–79.
- MARTIN, Kelly D. & CULLEN, John B. (2006). Continuities and Extensions of Ethical Climate Theory: A Meta-analytic Review. **Journal of Business Ethics**, Vol.69, 175-194.
- McCLAREN, N. (2000). Ethics in Personal Selling and Sales Management: A Review of the Literature Focusing on Empirical Findings and Conceptual Foundations. **Journal of Business Ethics**, Vol.27(October), 285–303.
- McFARLAND, L.A., RYAN, A.M. & KRISKA, S.D. (2003). “Impression Management Use and Effectiveness Across Assessment Methods”, **Journal of Management**, 29, 5, 641 661.
- MENDONCA, M. (2001). Preparing for ethical leadership in organizations. **Canadian Journal of Administrative Sciences**, Vol.18, .266–276.
- OĞUZHAN, T. (2015). *Algılanan etik iklim boyutları, lider üye etkileşimi ve öz kendilik değerlendirmesinin izlenim yönetimi taktikleri kullanımı üzerindeki etkileri*. Basılmamış Doktora Tezi, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- REIDENBACH, R. E. & ROBIN, D. P. (1991). A Conceptual Model of Corporate Moral Development’, **Journal of Business Ethics** Vol.10(4), 273–284.
- ROSENFELD, P., GIACALONE, R. A. & RIORDAN, C. A. (1995). *Impression Management in Organizations*. Routhledge, New York
- SEKARAN, U. (1992). *Research Methods For Business*, John Wiley and Sons, Inc., Canada.
- SHAFER, W.E. (2008). “Ethical Climate in Chinese CPA Firms”, **Accounting, Organizations and Society**, 33, 825 – 835.
- SIMS, R. R., & BRINKMAN, J. (2002). Leaders as Moral Role Models: The Case of John Gutfreund at Salomon Brothers. **Journal of Business Ethics**, Vol.35, 327–339
- SINGHAPAKDI, A. & VITELL, S.J. (2007). “Institutionalization of Ethics And Its Consequences: A Survey of Marketing Professionals”, **Journal of the Academy of Marketing Science**, 35, 2, 284-294.
- TABAK A., BASIM, H. N., TATAR, İ. & ÇETİN, F. (2010). İzlenim Yönetimi Taktiklerinde Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Rolü: Savunma Sanayinde Bir Araştırma. **Ege Akademik Bakış / Ege Academic Review**, 10(2), 541-559.
- WIMBUSH, J.C. & SHEPARD, J.M. (1994) “Toward An Understanding of Ethical Climate: Its Relationship to Ethical Behavior and Supervisory Influence”, **Journal of Business Ethics**, 13, 637-647.

- VICTOR, B. ve CULLEN, J.B. (1988). The Organizational Bases of Ethical Climates. **Administrative Science Quarterly**, Vol.33, 101-125.
- WAYNE, S. J., LIDEN, R. C. & SPARROWE, R. T. (1994). Developing Leader-Member Exchanges: The Influence of Gender and Ingratiation. **American Behavioral Scientist**, Vol. 37, No. 5, 697-714
- WAYNE, S.J., SHORE, L.M. & LIDEN, R.C. (1997). "Perceived Organizational Support and Leader-Member Exchange: A Social Exchange Perspective", **Academy of Management Journal**, 40, 82-111.

GAZİ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

YAYIN KURALLARI

Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (GÜİİBF) Dergisi 1999 yılından beri “Hakemli Dergi” statüsünde dört ayda bir yayınlanmaktadır.

Dergiye gönderilen yazılar, başka bir yerde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Yazılar yayınlanmak üzere kabul edildiği takdirde GÜİİBF Dergisi bütün yayın haklarına sahiptir. Yayınlanan yazılardan alıntı yapılması durumunda, kaynak belirtilmesi zorunludur. Yayınlanmış yazının tamamının tekrar yayın hakkı derginin iznine bağlıdır.

Yayın kuralları hakkında daha ayrıntılı bilgiye <http://www.iibfdergisi.gazi.edu.tr> adresinden ulaşabilirsiniz.

YAYIN İLKELERİ

- 1) GÜİİBF Dergisi'nin yazı dili Türkçe ve İngilizce'dir.
- 2) Dergimize Türkçe gönderilecek makaleler için 150-200 kelimelik İngilizce öz, İngilizce gönderilecek makaleler için 150-200 kelimelik Türkçe özün verilmesi gerekmektedir.
- 3) Fakültemiz bünyesinde bulunan İktisat, İşletme, Kamu Yönetimi, Ekonometri, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Maliye ve Uluslararası İlişkiler alanlarının kapsamına giren tüm konulardaki çalışmalar dergimizde yayınlanabilir.
- 4) Gönderilecek yazılarda uyulması gereken ilkeler şöyle sıralanabilir :
- 5) Dil ve anlatım bilimsel ölçülere uygun, açık ve anlaşılır olmalıdır.
- 6) Çalışma, iyi tanımlanmış bir problematiğe dayanmalı ve başlıklar bu problematikle uyumlu olmalıdır. Yararlanılan kaynaklar, çalışmanın kapsamını yansıtacak zenginlik ve yeterlikte olmalıdır.
- 7) Verilen Türkçe ve İngilizce özetler, çalışmanın amacını, yöntemini, kapsamını ve temel bulguları kapsamalıdır.
- 8) Microsoft Word 2000 ya da sonrası yazılım programı ile Times New Roman yazı karakteri ve toplam 6 bin sözcüğü (ya da 20 sayfayı) geçmeyecek şekilde
- 9) Yazarlar ünvanlarını, görev yaptıkları kurumları, haberleşme adreslerini, telefon numaralarını ve e-posta adreslerini ayrıca bildirmelidirler.

Yazışma Adresi:

Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
06500 Beşevler / ANKARA

YAZININ YAYINLANMA SÜRECİ:

- 1) Yazıların yayın kuruluna gelmeden önce kurallara uygun yazılıp yazılmadıkları kontrol edilir; eksik ya da yanlış belirlendiğinde, düzeltilmesi için Ön Değerlendirme Formu ile birlikte yazara iade edilir.
- 2) Yazar tarafından düzeltilerek geri gönderilen yazılar için yayın kurulu tarafından üç hakem belirlenir.
- 3) Hakemlerden gelecek rapor doğrultusunda; yazının yayın portföyüne alınmasına, alınmamasına ya da düzeltme istenmesine karar verilir. Durum yazara en kısa sürede bildirilir.
- 4) Yazardan düzeltme istenmesi durumunda, düzeltmenin en geç bir ay içinde yapılarak dergiye ulaştırılması gerekmektedir. Düzeltilmiş metin, gerekli görüldüğü hallerde değişiklikleri isteyen hakemlerce tekrar incelenebilir.
- 5) Yayın portföyüne alınan yazılar Yayın Kurulu'nun belirlediği sıraya göre yayınlanır.

YAZIM KURALLARI

SAYFA YAPISI:

Yazılar, üst 5,5 cm, alt 5,5 cm, sağ 4,3 cm, sol 4,3 cm cilt payı sıfır (0), cilt payı yeri sol kenar boşluklu yazılmalıdır.

BAŞLIKLAR:

Yazının Başlığı: Büyük harf, 12 punto, kalın, tek satır aralıklı ve ortalarak yazılmalıdır.

Öz: Yazının ilk sayfasında, yazar/lar isim/lerinden sonra **Türkçe/İngilizce özetler başlığı 10 punto, kalın, metin ise 10 punto yazılmalıdır.**

Anahtar kelimeler / keywords, türkçe / ingilizce özet metinlerinin hemen alt satırında 10 punto, normal ve sola hizalı yazılmalıdır.

Giriş: İngilizce anahtar kelimelerden sonra iki satır boşluk vererek, **GİRİŞ başlığı 11 punto, kalın, büyük harfle ve numara verilmeden yazılmalıdır.**

Metin Yapısı: Yazılar, **Times New Roman** yazı tipinde, **tek satır, 6 nk paragraf aralıklı ve 11 punto** büyüklüğünde yazılmalıdır. Yazının başlıkları, rakam- harf - rakam düzeninde numaralandırılmalıdır. I), II), ... şeklindeki **ana başlıklar büyük harflerle, alt başlıklar (ilk harfleri büyük olmak üzere küçük harflerle) 11 punto** büyüklüğünde yazılmalıdır.

Sonuç: “SONUÇ” başlığı **11 punto, kalın, büyük harfle ve numara verilmeden yazılmalıdır.**

ÖZ BÖLÜMÜ:

Türkçe ve İngilizce olarak yazılacak öz (abstract) **150-200 kelime** arasında olmalıdır.

ANAHTAR KELİMELER (Keywords) :

Türkçe/İngilizce olarak yazılacak anahtar kelimelerin (keyword) sayısı **en çok 5 adet** olmalıdır.

MAKALENİN YAZARI/LARI:

Yazar adları, sağ tarafa hizalı, ad küçük, soyad büyük harflerle 10 punto ve normal (italik veya kalın yazılmayacak) yazı karakterinde yazılmalıdır. **Soyad üzerine konulan *** (parantez içine alınmadan) yıldız işareti ile dipnot verilerek, yazarların akademik ünvan, üniversite, fakülte (yüksek okul), bölüm ve e-posta adresi sırasında, aralarına virgül konularak 9 punto ile normal yazılmalıdır.

İki yazarlı makalelerde 1.yazarın ad ve soyadı sola, 2. Yazarın ad ve soyadı sağa yanaşık olmalıdır. Üç yazarlı makalelerde ise 1. Yazarın ad ve soyadı sola yanaşık, 2. Yazarın ad ve soyadı ortaya, 3. Yazarın ad ve soyadı ise sağa yanaşık yazılmalıdır.

METİN İÇİ GÖNDERMELER:

Göndermeler dipnotlar şeklinde değil, metin içinde ilgili yere açılacak parantezlerle yapılmalıdır. Parantez içindeki sıralama Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numarası ya da numaraları (**Yazar (lar)ın soyadı, yıl, sayfa numarası**) örneğin (Dessler, 2000:9-13) şeklinde olmalıdır.

FORMÜLLERİ NUMARALANDIRMA:

Metin içerisinde kullanılan formüllere (1), (2), ... şeklinde verilecek numaralar ilgili formülün en sağında yer almalıdır. Formüllere yapılan göndermeler formül numarası ile yapılmalıdır. Formül numarası verilirken, “aşağıdaki formül” ya da “yukarıdaki formül” gibi ifadelerden kaçınılmalıdır. Formüller ya da denklemler “**equation editor**” ya da “**MathType**” ile yazılmalıdır.

EKLER

Ekler, Kaynakça'dan önce verilmelidir. Bunlara metin içindeki göndermeler “EK Tablo: 1, EK Şekil: 7 ya da EK Grafik: 5” şeklinde yapılmalıdır.

TABLO, ŞEKİL, GRAFİKLER:

Tablo, şekil, grafik ve resim için, eğer alıntı yapılmışsa, kaynak mutlaka belirtilmelidir. Gösterilecek kaynak, **tablo, şekil, grafik ve resmin hemen altında 10 punto, tek satır aralıklı, normal olmalı ve tablo, şekil, grafik ve resmin boyutunu aşmamalıdır**. Alta yazılacak diğer bilgiler kaynaktan sonra yukarıdaki özelliklere uygun olmalıdır.

SONNOTLAR:

Açıklamalar dipnot şeklinde değil metin içerisinde ifade edilmelidir. Eğer dipnot zorunlu olarak verilecekse, metin içinde ilgili sözcüğün ya da cümlenin bitişinin **sağ üst köşesine sıra numarası verilerek, aynı numara ile SONUÇLAR metninden sonra SONNOTLAR başlığı altında verilmelidir**. Başlığı da dahil olmak üzere sonnotların metin kısmı **9 punto ve tek satır aralığı** ile yazılmalıdır.

KAYNAKÇA YAZIMI:

Kaynakça bölümü, çalışmanın en sonunda yer almalıdır. **KAYNAKÇA başlığı sağa yanaşık** yazılmalıdır. KAYNAKÇA başlığı ve kaynaklar **9 punto** ve tek satır aralıklı yazılmalıdır. **İkinci satır sekmesi asılı 1,25 değerinde olacaktır.** Kitap, makale, derleme, çeviri eser ve resmi veya özel raporlar aşağıdaki gibi sunulur:

1) Kitaplar

HULL, J. C. (2000), *Options, Futures, and Other Derivatives*, 4th Ed. Prentice–Hall, New York.

2) Derleme

ARICI, Kadir. (2003), “Sosyal Yardım Hakkı”, *Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri-Seçme Yazılar*, (Ed.) E.Tuncay Kaplan ve Bülent Bayat, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Yayını, Ankara, ss. 29-51.

3) Makaleler

a) Tek Yazarlı

HAMADA, Robert S. (1972), “The Effects of The Firm’s Capital Structure on The Systematic Risk of Common Stocks”, *Journal of Finance*, Vol. 27, pp. 437-452.

b) İki Yazarlı

HILL, C.N., STONE, B.K. (1980), “Accounting Betas, Systematic Operating Risk, and Financial Leverage: A Risk-Composition Approach To The Determinants of Systematic Risk”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol XV, No.3, pp. 595-633.

c) İki Yazarlı

PORTERS, A., BLITZER, S. and CURTIS, J. (1986), “The Urban Informal Sector in Uruguay: Its Internal Structure, Characteristics, and Effects”, *World Development*, Vol. 14, No : 6, pp. 727-741.

4) Yazarı Belli Olmayan Resmi, Özel Yayınlar, Raporlar Vb.

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI. (2000), *Kamu Mali Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması*, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayınları, Ankara.

5) Çeviri Eserler

MCNEILL, William. (2004), *Dünya Tarihi*, (Çev.) Alaeddin Şenel, İmge Kitabevi, Ankara.

6) Tezler

KAVAL, Hasan.(1985), *Banka İşletmelerinde Maliyet Bilgi Sistemi*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

7) İnternet Kaynakları

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI. (2000), “Aylık İstatistikler”, <http://www.hazine.gov.tr/yayin.htm> (12.04.2004).

8) Kaynakçada ve metin içinde birden fazla sayfa gruplarını gösterme:

BOCHNER, S. (1966), *The Role of Mathematics in the Rise of Science*, Princeton University Press, Princeton, pp. 4, 23–36, 45–50, 67.

HAKEM KURULU
(Alfabetik Sıraya Göre)

A.Argun KARACABEY (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
A.Argun AKDOĞAN(Doç.Dr., TODAİE)
Abdullah ÇELİK(Doç.Dr., Harran Üniv.)
Abdullah ERSOY (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Abdurrahman AKDOĞAN (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Adnan ÇELİK (Prof. Dr., Selçuk Üniv.)
Adem ALTAY (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Affan Hakan ÇERMİKLİ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Aşin ŞAHİN(Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Ahmet AKSOY (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Ahmet BİLGİN (Prof.Dr., Kırıkkale Üniv.)
Ahmet Burçin YERELİ(Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Ahmet ÇİĞDEM (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Ahmet KUMRULU (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Alaeddin TİLEYLİOĞLU (Prof.Dr.,Çankaya Üniv.)
Alev SÖYLEMEZ(Prof.Dr.Gazi Üniv.)
Ali HALICI (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Alparslan AKÇORAĞLU (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Alptekin ESİN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Arslan YİĞİDİM (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Arzu OĞUZ (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Atilla GÖKÇE (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Aydın BAŞBUĞ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Aydın KARAPINAR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Aydın KOÇAK(Yrd.Doç.Dr., Ege Üniv.)
Aydın ÜNSAL (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Aykut Namık ÇOBAN (Doç.Dr., Ankara Üniv.)
Aykut TOROS (Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Ayşe KAZAN EDİZ (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Ayşe YILDIZ (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Ayşegül MENGİ (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Aziz KONUKMAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Azize ERGENELİ(Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Azize TUNÇ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Bahtişen KAVAK (Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Bahtiyar AKYILMAZ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Bamu AKADLİ ERGÖÇMEN (Doç.Dr., Hacettepe Üniv.)
Bedriye SARAÇOĞLU (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Belgin AKÇAY (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Belgin AYDINTAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Belma TOKUROĞLU (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Berna KOCAMAN (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Bican ŞAHİN (Doç.Dr., Hacettepe Üniv.)
Burhan AYKAÇ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Bülent BAYAT (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Bülent DURU(Doç.Dr.,Ankara Üniv.)
Bülent YAVUZ(Yrd.Doç.Dr. Gazi Üniv.)
C. Coşkun KÜÇÜKÖZMEN (Dr., TCMB)
Cahit GELEKÇİ (Doç.Dr., Hacettepe Üniv.)
Canan ATEŞ EKŞİ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Canan ÇETİN(Prof.Dr., Marmara Üniv.)
Celal AYDIN (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Celal TAŞDOĞAN(Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Cengiz ANIK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Cem KILIÇ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Cemal FEDAYİ (Doç.Dr.,Kırıkkale Üniv.)
Cemalettin TAŞKIRAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Cemil VARLIK (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Cihan TANRIÖVEN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Çınar ÖZEN (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Dilek ÖZBEK (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Dilaver TENGİLİMOĞLU(Prof. Dr. Gazi Üniv.)
Doğan SOYASLAN (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Doğan TUNCER(Prof.Dr.,Başkent Üniv.)
Doğan Yaşar AYHAN(Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Duran BÜLBÜL (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Dursun BİNGÖL (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Ejder YILMAZ (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Emine ORHANER (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Emine TUNCA YAPRAK (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Enver AYDOĞAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Enver BOZKURT (Prof.Dr., Kırıkkale Üniv.)
Ercan ENÇ (Prof.Dr., Mustafa Kemal Üniv.)
Erdoğan YAZICI (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Eren ÇAŞKURLU (Doç.Dr., Gazi Üniv.)

Ergin İĞREK (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Erinç BÖGE (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Ersan BOCUTOĞLU(Prof.Dr.Karadeniz Tek.Üniv.)
Erol BULUT (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Eyüp BEDİR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Eyüp G. İSBİR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
F. Nilgün AKÇA (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
F. Rifat ORTAÇ (Prof.Dr., Aydın Üniv.)
Fahriye ÖZTÜRK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Fatma TAŞDEMİR (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Fatma Ülkü SELÇUK (Yrd.Doç.Dr., Atılım Üniv.)
Ferhan ÇEVİK (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Feriha YILDIRIM (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Fethullah AKIN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Fırat PURTAŞ (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Figen ZAFİ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Filiz ELMAS (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Funda YURDAKUL (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Gül AKYILMAZ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Gülen ELMAS ARSLAN (Prof.Dr., Hitit Üniv.)
Güler SAĞLAM ARI (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Gülin GÜNGÖR (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Gürkan ÇELEBİCAN (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Güven SAK (Prof.Dr., TOBB Eko.ve Tek. Üniv.)
Güven SAYILGAN (Prof.Dr., Ankara Üniv.)
Gülşah BUDAK(Prof.Dr., Dokuz Eylül Üniv.)
Hakan BERUMENT (Prof.Dr., Bilkent Üniv.)
Hakan GÜNDOĞDU(Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Hakan Naim ARDOR (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Hakan TAŞDEMİR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hakkı Ozan ERUYGUR (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Halim ERGEN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Halit GÖNENÇ (Doç.Dr., Hacettepe Üniv.)
Hamit Emrah BERİŞ (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Hamza GAMGAM (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hasan BAL (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hasan KAVAL (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hasan TUNÇ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hasan ÜNAL (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hayati BEŞİRLİ (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Haydar ÇAKMAK (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Haydar Lütfü EJDER (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Hikmet KAVRUK (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hikmet Sami TÜRK (Prof.Dr., Bilkent Üniv.)
Hülya BAYRAK (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Hüseyin AKYILDIZ (Prof.Dr., Süleyman Demirel Üniv.)
Hüseyin YAYMAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Hasan BAL (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
İbrahim AYDINLI (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
İbrahim LAZOL(Prof.Dr., Uludağ Üniv.)
İbrahim TOKATLIOĞLU (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
İbrahim YÜNGÜL (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
İhsan ALP (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
İhsan KELEŞ (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
İlhami SÖYLER (Doç.Dr.,Sarıyer)
İlyas SÖZEN(Doç.Dr.,Beykent Üniv.)
İrfan ÇAĞLAR (Prof. Dr., Hitit Üniv.)
İsmail ENGİN (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
İşaya ÜŞÜR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
İzzettin ÖNDER (Prof.Dr., İstanbul Üniv.)
İzzet GÜMÜŞ (Prof. Dr. Gazi Üniv.)
Jülide YILDIRIM ÖCAL (Prof.Dr., TED Üniv.)
Kadir ARICI (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Kadir CANGIZBAY (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Kadir VAROĞLU (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Kamil BÜYÜKMİRZA (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Kamil Ufuk BİLGİN (Prof.Dr., TODAİE)
Kemal GÖRMEZ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Keremettin TEZCAN (Doç.Dr., İzmir Üniv.)
Kürşad Şeyhmus TURAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Kürşat ERDİL (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Kürşat Nuri TURANBOY (Doç.Dr., Kırıkkale Üniv.)
Kürşat YALÇINER (Prof. Dr., Gazi Üniv.)
Leyla ÖZER (Yrd.Doç.Dr., Hacettepe Üniv.)

M. Emin ÇAĞIRAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
M. Fatih UŞAN (Doç.Dr., Selçuk Üniv.)
M. Kemal ÇAKMAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
M. Mithat ÜNER (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
M. Necat COŞKUN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
M. Umur TOSUN (Doç.Dr. Hacettepe Üniv.)
M. Tuba ONGUN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Mehmet ASLAN (Prof. Dr., Gazi Üniv.)
Mehmet Akif ÇUKURÇAYIR (Prof.Dr., Selçuk Üniv.)
Mehmet Akif OKUR (Doç.Dr. Gazi Üniv.)
Mehmet Akif ÖZER (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Mehmet Baha KARAN (Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Mehmet BAŞ (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mehmet Merve ÖZAYDIN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mehmet S. EROL (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Mehmet SAYARI (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Mehmet ŞAHİN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mesiha SAAT (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mesut Bedri ERYILMAZ (Doç.Dr., Polis Akademisi)
Mete TÖRÜNER (Doç.Dr., Ufuk Üniv.)
Metehan TOLON (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Metin Kamil ERCAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Metin SARAÇOĞLU (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Metin TAŞ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Mevlüt KARAKAYA (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Mine Nur BOZDOĞAN (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mine TEKELİ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Muhittin TAYFUN (Doç.Dr., Başkent Üniv.)
Muhteşem KAYNAK (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Murad KAYACAN (Dr., İMKB)
Murat AKÇAKAYA (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Murat ATAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mustafa ALTINTAŞ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Mustafa DURMUŞ (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mustafa Nail ALKAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Mustafa ORÇAN (Doç.Dr., Yıldırım Beyazıt Üniv.)
Mustafa Ömer İPÇİ (Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Mustafa Tamer MÜFTÜOĞLU (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Müslim EKNİ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Müslüme NARİN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
M. Savaş BAYINDIR (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Naci BOSTANCI (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Nail ÖZTAŞ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Nalan AKDOĞAN (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Necmiddin BAĞDADIOĞLU (Doç.Dr., Hacettepe Üniv.)
Nevin GÜNGÖR ERGAN (Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Nevzat SAYGILIOĞLU (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Nezir KÖSE (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Nihat FALAY (Prof.Dr., İstanbul Üniv.)
Nizamettin AKTAY (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Nur Bilge CRİSS (Doç.Dr., Bilkent Üniv.)
Nurettin BİLİCİ (Prof.Dr., Hacettepe Üniv.)
Nurettin PARILTI (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Nuri TORTOP (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Nühket DOĞAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Oğuz ESEN (Prof.Dr., İzmir Ekonomi Üniv.)
Oktay F.TANRISEVER (Doç.Dr., ODTÜ Üniv.)
Osman Fatih SARAÇOĞLU (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Osman ŞİMŞEK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Orhan GÖKÇE (Prof.Dr., Selçuk Üniv.)
Ömer PEKER (Prof.Dr., TODAİE)
Ömer Tanju DURUSOY (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Ömer KESKİNSOY (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Özdemir AKMUT (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Özge AYNAGÖZ ÇAKMAK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Özhan ULUATAM (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Özkan TÖTÜNCÜ (Prof.Dr., Dokuz Eylül Üniv.)
Öznur YÜKSEL (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Ramazan AKTAŞ (Prof.Dr., TOBB Eko.ve Tek. Üniv.)
Ramazan BİÇER (Prof.Dr., Sakarya Üniv.)
Ramazan GÖKBUNAR (Prof.Dr., Celal Bayar Üniv.)
Ramazan YILDIRIM (Prof.Dr., Selçuk Üniv.)
Recai ÇINAR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Reşat KASAP (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Rıdvan BAYIRLI (Doç.Dr., Gazi Üniv.)

Rıza AYHAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
S. Fatih ÖZATAY (Prof.Dr., TOBB Eko.ve Tek. Üniv.)
Sadi ÇAYCI (Prof. Dr., Başkent Üniv.)
Salih ÇELEBİOĞLU (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Seçil Mine TÜRK (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Selahattin TOGAY (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Selami SARGUT (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Selçuk ÇİNGİ (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Selma KALYONCUOĞLU (Yrd.Doç.Dr. Gazi Üniv.)
Semih Hüseyin TOKAY (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Semra ORAL ERBAŞ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Seniha Alev SÖYLEMEZ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Serap YANIK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Serdar KILIÇKAPLAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Serpil GÜDÜL (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Servet MUTLU (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Sevinç ÜRETEN (Prof.Dr., Başkent Üniv.)
Sezgin AKSOY (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Sıtka ÇORBACIOĞLU (Doç. Dr., Osmangazi Üniv.)
Sibel ATAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Soner GÖNEN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Suna BAŞAK (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Süleyman ÇELİK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Süleyman DEĞİRMEN (Doç.Dr., Mersin Üniv.)
Şenay AÇIKGÖZ (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Şennur ŞENEL (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Şenol ALTAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Şenol DURGUN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Şiir YILMAZ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Şule ÖZKAN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Şükrü KIZILOĞLU (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Şükrü ÖZEN (Prof.Dr., Yıldırım Beyazıt Üniv.)
Tevfik ERDEM (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Tevfik Murat ÖZDEN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Tuncay ÖNDER (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Turgut GÜMÜŞ (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Türel YILMAZ (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Türker TOPALHAN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Ufuk SERDAROĞLU (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Umut ÇAKMAK (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Uygur TEMİZER (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Uysal KERMAN (Doç.Dr. Süleyman Demirel Üniv.)
Ümit ÖZDAĞ (Prof.Dr. Gazi Üniv.)
Üstün DİKEÇ (Prof.Dr., Çankaya Üniv.)
Vedat BİLGİN (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Veysel BAŞPINAR (Doç.Dr., Ankara Üniv.)
Yalçın KARATEPE (Doç.Dr., Ankara Üniv.)
Yaşar METHİBAY (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Yavuz ATAR (Prof.Dr., Selçuk Üniv.)
Yeliz YALÇIN (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Yıldız AYANOĞLU (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Yılmaz ÖZKAN (Prof.Dr., Atılım Üniv.)
Yücel ÇAĞLAR (Doç.Dr., MPM)
Yücel UYANIK (Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Yüksel İNAN (Prof.Dr., Bilkent Üniv.)
Zafer GÖREN (Prof.Dr., Bilkent Üniv.)
Zakir AVŞAR (Prof.Dr., Gazi Üniv.)
Zekai ÖZTÜRK (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Zeki YANIK (Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniv.)
Zarife ŞENOCAK (Doç.Dr., Ankara Üniv.)
Zeynep DÜREN (Prof.Dr., Marmara Üniv.)