

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ

ATATURK UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt / Volume: 30

Sayı / Number: 1

Yıl / Year: 2016



**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ**



Cilt / Volume: 30

Sayı / Number: 1

Yıl / Year: 2016

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

<i>Atılhan NAKTİYOK Fatma POLAT</i>	Çalışanların Psikolojik Taciz Algısının Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi.....	1
<i>İsrafil ZOR İbrahim BOZKURT Sezer ÖKSÜZ</i>	İflasın Ertelenmesi Taleplerinin Karara Bağlanmasına Yönelik Bir Öneri: Firma Değeri Temelli Yaklaşım.....	19
<i>Altan DOĞAN Rıza DEMİR Erman TÜRKMEN</i>	Rol Belirsizliğinin, Rol Çatışmasının Ve Sosyal Desteğin Tükenmişliğe Etkisi: Devlet Ve Vakıf Üniversitelerinde Çalışan Akademik Personelin Tükenmişlik Düzeylerinin Karşılaştırılması.....	37
<i>Miraç Fatih İLGÜN</i>	Mali Sürdürülebilirlik: OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi.....	69
<i>Vedat KAYA Ömer YALÇINKAYA</i>	İmalat Sanayinin Gelişimi, Ekonomik Büyüme ve Cari Açık İlişkisi: BRICS+Seçilmiş Yükselen Piyas Ekonomileri (1992-2012).....	91
<i>Uğur GÜLLÜLÜ Ömer Faruk UÇAN Turgut KARABULUT</i>	E-S-QUAL Kullanarak, Kitap Satışı Yapan Web-Sitelerin Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi Ve Bu Hizmet Kalitesinin Algılanan Değer Ve Sadakat Niyeti Üzerine Etkisi: Erzincan Üniversitesi Akademisyenleri Üzerine Bir Araştırma.....	121
<i>Abdullah KESKİN</i>	Yerel Kalkınmada Yerel Yönetimlerin Rolü: Turizm Örneği.....	141
<i>Mustafa KARADENİZ Ömer ÇUHADAROĞLU</i>	Lojistik Yönetiminde E-Ticaret Mobil Uygulamalarında Sunulan Hizmet Kalitesinin Müşteri Memnuniyetine Etkisi.....	153
<i>İkram DAŞTAN</i>	Yeşil Bilgi Teknolojileri Ürün Tercihinde Tüketici Satın Alma Niyetlerini Etkileyen Faktörlerin Tespiti.....	173
<i>Durmuş YILDIRIM Aydoğan DURSUN</i>	Borsa İstanbul'daki İlk Halka Arzlarda İlk Gün Düşük Fiyat Anomalisi.....	187
<i>Ali Murat ALPARSLAN</i>	Emek İşçilerinde Fazladan Rol Davranışının Öncülü: İş Tatmini Mi İşyerinde Mutluluk Mu?.....	201
<i>Hasan Faruk USLU</i>	The Open Method of Coordination: Soft Character Appearance; Hard Effects In Reality?.....	215



THE REPUBLIC OF TURKEY
ATATURK UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES



Volume / Cilt: 30

Number / Sayı: 1

Year / Yıl: 2016

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

<i>Atılhan NAKTIYOK Fatma POLAT</i>	The Relationship of Employees' Perception of Mobbing with the Organizational Commitment.....	1
<i>İsrafil ZOR İbrahim BOZKURT Sezer ÖKSÜZ</i>	A Suggestion to Resolve of the Requirements For Suspension of Bankruptcy: Firm Value Driven Approach.....	19
<i>Altan DOĞAN Rıza DEMİR Erman TÜRKMEN</i>	The Effects of Role Ambiguity, Role Conflict and Social Support on Burnout: A Comparison between Burnout Levels of Academicians in Public And Private University Settings.....	37
<i>Miraç Fatih İLGÜN</i>	Fiscal Sustainability: A Panel Data Analysis For OECD Countries.....	69
<i>Vedat KAYA Ömer YALÇINKAYA</i>	The Development of Manufacturing Industry, Economic Growth and Its Relation To Current Deficit: BRICS+Selected Emerging Market Economies (1992-2012).....	91
<i>Uğur GÜLLÜLÜ Ömer Faruk UÇAN Turgut KARABULUT</i>	The Measurement of the Service Quality of the Web Sites Selling Book, and The Service Quality's Effect on Perceived Value and Loyalty Intention Thereby Using ESQUAL; A Research on the Academicians of Erzincan University.....	121
<i>Abdullah KESKİN</i>	The Role of Local Governments in Local Development: The Case of Tourism	141
<i>Mustafa KARADENİZ Ömer ÇUHADAROĞLU</i>	Relationship Between Service Quality Presented in E-Commerce Mobile Applications and Customer Satisfaction in Logistic Management	153
<i>İkram DAŞTAN</i>	Factors Affecting Consumers' Intention to Buy Green It Goods.....	173
<i>Durmuş YILDIRIM Aydoğan DURSUN</i>	First-Day Underpricing Anomalies of Initial Public Offerings on the Borsa Istanbul.....	187
<i>Ali Murat ALPARSLAN</i>	Antecedents of Extra-Role Behavior for Labour-Intensive Workers: Whether Job Satisfaction or Well-Being at Workplace.....	201
<i>Hasan Faruk USLU</i>	Açık Koordinasyon Yöntemi: Görünürdeki Yumuşak (Hukuk) Karakteri mi, Gerçekteki Sert Etkiler mi?.....	215

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ
BİLİM DANIŞMA KURULU
(Ada göre sıralanmıştır.)

Prof. Dr. Adem DURSUN Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Kerem KARABULUT Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet KALA İstanbul Üniversitesi	Prof. Dr. M. Akif ÇUKURÇAYIR Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet MAKAL Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Mahmut KARTAL Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet SÖZEN Doğu Akdeniz Üniversitesi	Prof. Dr. Mehmet S. ORHAN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Alaattin KIZILTAN T.C. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	Prof. Dr. M. Sinan TEMURLenk Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Alper E. GÜVEL Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Muammer YAYLALI Erzurum Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Murat ÇAK İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Aysel ERCİŞ Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Murat NİŞANCI Erzincan Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşegül MENGI Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa SEVÜKTEKİN Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Abdülkerim DAŞTAN Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa UÇAR Dicle Üniversitesi
Prof. Dr. Berrin C. ATAMAN Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Nesrin ALGAN Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN Gaziantep Üniversitesi	Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ Arel Üniversitesi
Prof. Dr. Dursun KAYA Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Osman DEMİRDÖĞEN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ekrem YILDIZ Kırıkkale Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer YILMAZ Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan OKTAY Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer F. İŞCAN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Erol ÇAKMAK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ö. Selçuk EMSEN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Esra G. D. KİBAR Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Önder BARLI Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih KARCIOĞLU Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ruşen KELEŞ Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE Bülent Ecevit Üniversitesi	Prof. Dr. Selim BAŞAR Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Selim ERDOĞAN Dicle Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin DAĞLI Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Sevda YAPRAKLI Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin ÖZER Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Sevtap ÜNAL Atatürk Üniversitesi

Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ
Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Tayfun ÇINAR
Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ
Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur GÜLLÜLÜ
Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN
Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Üstün ÖZEN
Atatürk Üniversitesi

Prof. Dr. Vedat KAYA
Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Yusuf AKAN
Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Yunus KİŞHALI
Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Yunus SÜRMEK
Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Zerrin T. KARAMAN
Dokuz Eylül Üniversitesi

TEŞEKKÜR

Bu dergi değerli hakemlerimizin katkılarıyla yayımlanmaktadır. İlgilerinden ve desteklerinden dolayı teşekkür eder, saygılar sunarız.

BU SAYININ HAKEM KURULU

Hakemin Unvanı	Hakemin Adı	Hakemin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Aysa İpek ERDOĞAN	Boğaziçi Üniversitesi
Doç. Dr.	Erhan DEMİRELİ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Harun YAKIŞIK	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Mustafa Ş. ERSUNGUR	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	M. Akif ÇUKURÇAYIR	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr.	Elif ÇOLAKOĞLU	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	M. Akif ÇUKURÇAYIR	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr.	Yunus Emre ÖZER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr.	Gönül BUDAK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr.	Nejat BASIM	Başkent Üniversitesi
Doç. Dr.	Yücel AYRIÇAY	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Abdulkadir KAYA	Erzurum Teknik Üniversitesi
Öğrt. Gör. Dr.	Taşkın DİRSEHAN	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Mehmet FERMAN	Işık Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Abdülkerim DAŞTAN	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Büşra TOSUNOĞLU	Gümüşhane Üniversitesi
Prof. Dr.	Bener GÜNGÖR	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Ömer Faruk İŞCAN	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Gülten GÜMÜŞTEKİN	Tunceli Üniversitesi
Prof. Dr.	Uğur GÜLLÜLÜ	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Mehmet TANYAŞ	T.C. Maltepe Üniversitesi
Doç. Dr.	Zeliha ESER	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr.	Aysel ERCİŞ	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Tülay YENİÇERİ	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr.	İsmail ŞİRİNER	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr.	Mehmet MERCAN	Hakkari Üniversitesi
Prof. Dr.	Cem SAATÇİOĞLU	İstanbul Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Şahin ÇETİNKAYA	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr.	Özgecan KOÇAK	Sabancı Üniversitesi
Prof. Dr.	Tamer BOLAT	Balıkesir Üniversitesi
Doç. Dr.	Umut AVCI	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Prof. Dr.	Atılhan NAKTIYOK	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Canan Nur KARABEY	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Alev Torun	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr.	Aykut Göksel	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr.	Gülten GÜMÜŞTEKİN	Tunceli Üniversitesi
Prof. Dr.	Bener GÜNGÖR	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Ensar AĞIRMAN	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Önder BARLI	Atatürk Üniversitesi

YAZIM DÜZENİ

- (1) İktisadi ve İdari Bilimler ve ilişkili alanlarda hazırlanmış ve yayınlanmak üzere dergiye gönderilen yazılar daha önce herhangi bir şekilde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmemiş **orijinal çalışmalar** olmalıdır.
- (2) Editörler yazıların işletme ve iktisat dallarında uygulamayla desteklenmiş çalışmalar olmasını arzu etmektedirler.
- (3) Yazılar, sadece makalenin adı, yazarın adı ve akademik unvanı, görevi ve bağlı olduğu kuruluşu, adresi, telefonu ve e-postasını belirten bir dış kapak sayfası eklenerek gönderilmelidir. Bu sayfa çıkarıldıktan sonra, metin incelenmek üzere Bilim Kurulu'ndan konuyla ilgili üç (3) hakeme gönderilecektir. Bu nedenle metnin ilk sayfasında yazar adına yer verilmeden sadece makale adı yazılmalıdır.
- (4) Bu dergide Türkçe, İngilizce, Fransızca ya da Almanca dillerinden biriyle yayım yapılabilir. Yazıların başında, 100 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve yabancı dilde (İngilizce vb.) "başlık/title", "öz/abstract" ve "anahtar kelimeler / keywords" bulunmalıdır.
- (5) Yazıda yer alan konu başlıkları Giriş'ten itibaren **I, II, III, ...** gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise **A, B, C, ...** gibi büyük harflerle sıralanmalıdır.
- (6) Kaynaklara yapılan göndermeler, dipnotlar yerine metnin içinde parantez arasında yapılmalıdır. Parantez içindeki ifadeler şu sırayla yer almalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası. Eğer, yazarın aynı yıl içinde yazılmış birden fazla çalışmasına gönderme yapılıyorsa, yıllar harflerle farklılaştırılmalıdır. Kaynağa gönderme yapma konusunda karşılaşılabilecek farklı durumlarda aşağıdaki örneklerden yararlanılabilir.
...göstermektedir (Engle, 1987: 438).
...Granger (1992a: 35-37; 1992b:85-90) çalışmalarında belirttiği gibi...
... (Fama ve Miller, 1972: 545-570) iki yazarlı kaynak için.
... (Judge vd., 1988: 15-19) ikiden fazla yazarlı kaynak için.
... (Gönenli, 1990: 490-510; Türko, 1994: 310-314)
Açıklama gerektiren durumlarda yapılacak açıklamalar, "Notlar" başlığı altında, yazının sonunda ayrı bir sayfada verilmelidir.
- (7) Şekil ve Tablolar metin içerisinde verilmelidir. Şekil adı, şeklin altında, tablo başlığı tablonun üzerinde yer almalıdır. Şekil ve tablo numaraları 1, 2, 3, ... gibi verilmelidir.
- (8) Denklemler satırın en sağında parantez içinde verilecek rakamlarla sıralanmalı ve denklemlere yapılacak göndermeler... xxx. ifade edilerek yapılmalıdır.
- (9) Yararlanılan kaynaklar, eğer varsa notlardan sonra ayrı bir sayfada "Kaynakça" başlığı altında verilmelidir. Kaynakçada aşağıdaki biçim kurallarına uyulmalıdır.
Kitaplarda:
Keyder, N. (1990), **Para, Teori Politika: Türkiye Üzerine Bir Uygulama**, Genişletilmiş İkinci Baskı, Bizim Büro Basımevi, Ankara.
Dergilerde:
Bahmani Oskooee, M. ve Malixi, M. (1987) "Effects of Exchange Rate Flexibility on the Demand for International Reserves", *Economics Letters*, 23(2), ss.89-93.
Derlemelerde:
Bernanke, B.S. (1986), "Alternative Explanations of The Money Income Correlation", K. Brummer ve A. Meltzer (der.), **Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies**, North Holland, Amsterdam, ss. 49-100.
- (10) Yazılar elektronik ortamda, tercihen word 6.0 veya daha üst bir versiyonunda yazılıp, CD kopyalanmalı, CD ile birlikte üç (3) nüsha laser çıktısı gönderilmelidir.
- (11) Yazım kuralları olarak sayfa yapısı, üstten **5, alttan 5.5, sol 4.25, sağ 4.25 cm ve 1 satır aralıklı Times New Roman 11 punto** olmalı, dipnotlar ise **metin içerisinde** yer almalı ve 9 punto olarak yazılmalıdır. Makalenin tümü yaklaşık 20 sayfayı geçmemelidir.
- (12) Yazarlardan posta ve kırtasiye giderlerini karşılamak üzere makalenin ilk gönderildiğinde 100 (Yüz) TL VakıfBank: Atatürk Üniversitesi Şubesi **00158007272483831 (IBAN) TR77 0001 5001 5800 7272 4838 31** numaralı hesaba yatırılarak dekontunun makale ile birlikte gönderilmesi gerekmektedir.
- (13) Makalenizi www.atauni.edu.tr adresinden yararlanarak Fakültemizin Web sayfasından takip edebilirsiniz.

SPELLING ORDER

- (1) Articles that are sent to be published must be original studies that have never been, in any way, published or sent to be published.
- (2) Editors wish the articles sent, to be the studies that are supported by application (practice) in all fields of Management and Economics.
- (3) Articles must be sent by adding a cover page which includes only the name of the article; authors name his/her academic title, position, address, phone number, e-mail. Having subtracted this page, the article will be send to three arbitrators in the Arbitration Committee, who are concerned with the subject under consideration for review. For this reason, in the first page of the article, without stating the author's name, only the name of the article must be written.
- (4) In this periodical, articles written in Turkish, English, or German are published. In the articles at the beginning of the document an abstract in Turkish and the foreign language (English etc.) which does not exceed 100 words. Title and keywords of the article must also be given in both languages
- (5) The subject headlines in the article, beginning from introduction, must be ordered by Roman numerals (I, II, III) sub headlines though, must be ordered by capital letters (A, B, C).
- (6) References made to the sources, must be showed, instead of in footnotes, in parenthesis. Statements within parenthesis must take place in this order: Last name of author(s), year and page number of the source. If the reference is made to more than one studies of the author written in the same year, years must be differentiated by letters. For the different situations faced about the references made to the sources, it is possible to make use of the examples as stated below.
... (Engle, 1987: 438).
... Granger as he stated (1992a: 35-37; 1992b: 85-90) in this studies....
... (Fama and Miller, 1972: 545-570) For the sources with two authors.
... (Judge etc., 1988: 15-19) For the sources with more than two authors.
... (Gönenli, 1990: 490-510; Türko, 1994: 310-314)
If any explanation is needed this should be made under the heading of "Notes", in the end of the article, and in a different page.
- (7) Figures and Tables must be given each in a different page and by following an order. Numbers of figures and tables must be given as 1,2,3, ...
- (8) Equations must be indicated as ordered with the numbers in parenthesis given on the right of the line.
- (9) Benefited sources must be given after notes, if there are any, and in different pages under the heading of "Bibliography". In bibliography it is necessary to follow formal rules stated below.
In books:
Keyder, N. (1990). **Para, Teori Politika: Türkiye Üzerine Bir Uygulama**, İkinci Baskı, Bizim Büro Yayını, Ankara,
In periodicals:
Bahmani Oskooee, M. and Malixi, M. (1987) "Effects of Exchange Rate Flexibility on the Demand for International Reserves", *Economics Letters*, 23 (2), p. 89-93.
In collections (anthologies):
Bernanke, B.S. (1986), "Alternative Explanations of the Money Income Correlation", K. Brunner and A. Meltzer (col.), **Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies**, North Holland, Amsterdam, p. 49-100.
- (10) It is required that the author has to write his/her article in Word 6.1 or in a higher version, and send it in a CD with 3 copies in paper.
- (11) As spelling rules, page format has to be arranged so as to leave 5 cm from above, 5.5 cm from below, 4.25 cm from right, 4.25 cm from left, Article has to be written in Times New Roman with 11 point. Footnotes have to be within the article in 9 point. Articles must not exceed 20 pages.
- (12) From articles 100-TL will be taken for postal expenses. This paying will be paid to Vakıfbank: Atatürk University Branch, Account number is **00158007272483831. (IBAN) TR77 0001 5001 5800 7272 4838 31** The payment slip should be attached to the article.
- (13) You can check your article by using our faculty web page which is www.atauni.edu.tr.

ÇALIŞANLARIN PSİKOLOJİK TACİZ ALGISININ ÖRGÜTSEL BAĞLILIKLA İLİŞKİSİ*

Atılhan NAKTİYOK**

Fatma POLAT***

Alınış Tarihi: 18 Haziran 2012

Kabul Tarihi: 19 Kasım 2015

Öz: Araştırmanın amacı, örgütlerde çalışanlara yönelik uygulanan psikolojik tacizin çalışanların örgütlerine bağlılıklarını nasıl etkilediğini ortaya koymaktır. Günümüzde örgütlerde artmakta olan psikolojik tacizin çalışanların verimliliğini, etkinliğini, güvenini, iş tatminini ve bağlılıklarını etkilediğini görüyoruz. Bu çalışmada öncelikle psikolojik taciz kavramı sonrasında da örgütsel bağlılık kavramı ele alınmıştır. Son bölümde de uygulama çalışmasına yer verilmiştir.

Araştırmanın uygulama bölümünde; Kahramanmaraş ili Elbistan ilçesindeki bir kamu kurumunda çalışanlara 195 anket formu dağıtılmış 136 anket geri dönmüş ve 130 anketin incelenmesiyle psikolojik tacizin örgütsel bağlılıkla ilişkisini incelemek amacıyla elde edilen veriler analiz edilmiştir. Sonuçlara göre çalışanlar psikolojik tacize maruz kalmakta ve psikolojik taciz algısı çalışanların örgütsel bağlılığını olumsuz etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Taciz, Örgütsel Bağlılık, Duygusal Bağlılık, Normatif Bağlılık, Devam Bağlılığı.

THE RELATIONSHIP OF EMPLOYEES' PERCEPTION OF MOBBING WITH THE ORGANIZATIONAL COMMITMENT

Abstract: The study aims to explore how mobbing employees are exposed in organizations affected their organizational commitment. Nowadays, it seems that the increasing mobbing in organizations influenced employees' productivity, effectiveness, confidence, work satisfaction and organizational commitment. In this study, firstly, the concept mobbing and then the concept organizational commitment was discussed. In the last of the study, it was presented the research findings.

The research was conducted on the personals serving as the employees in a governmental institution in the city Kahramanmaraş, Elbistan district in Turkey. 195 questionnaire forms were distributed to participants. But, just 136 of them were returned to back by the participants. To investigate the relationship of mobbing to organizational commitment, the data from 130 questionnaire forms was analyzed. The findings showed that the employees were exposed to mobbing and the perception of mobbing influenced their organizational commitment adversely.

Keywords: Mobbing, Organizational Commitment, Affective Commitment, Normative Commitment, Continuance Commitment.

* Bu makale "Çalışanların Psikolojik Taciz Algısının Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi" isimli yüksek lisans tezinden özetlenmiştir

** Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

*** Öğretim Görevlisi Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Kazım Karabekir Meslek Yüksekokulu Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı Bölümü

I. Giriş

Örgütler ortak amaçları gerçekleştirmek için bir araya gelen insanlardan oluşmuş yapılardır. Örgütsel amaçlar ve bu amaçlara ulaşmak söz konusu olduğunda, üretim faktörlerinden insan faktörünü amaçlar doğrultusunda en iyi şekilde yönlendirmek gerekmektedir. Bir anlamda organizasyonların başarısı çalışanların katılımına, bağlılığına ve örgüt içinde psikolojik durumlarına bağlı bulunmaktadır (Demirgil, 2008: 1).

Organizasyonlarda bağlılığı etkileyen faktörler incelendiğinde literatürde yeni bir olgunun olduğu görülmektedir. “Psikolojik taciz” olarak adlandırılan bu kavram çalışanlar arasında yaşanan ve mağdur olan kişinin gerek fiziksel gerekse psikolojik olarak rahatsızlanmasına neden olmaktadır. Psikolojik taciz, çeşitli aşamaları içeren bir süreç halinde devam etmektedir. Psikolojik taciz oluşukça çeşitli psikolojik faktörler etkileşime girer ve kişinin sağlığı olumsuz biçimde etkilenir. Süreç içinde motivasyonda azalma, depresyon artışı, psikosomatik rahatsızlıklarda artış, iş doyumunu ve performansta azalma, bağlılıkta azalma gibi etkiler görülmektedir. Psikolojik taciz mağduru, olumsuz etkilendiği kadar psikolojik tacizin uygulandığı örgütte olumsuz etkilemektedir.

Örgütlerin varlıklarını sürdürmeleri, örgütün en önemli unsuru olan insan kaynağına bağlıdır. Bir işletmenin, rekabet edebilmesini sağlayan, varlığını güçlü ve sürekli kılan, yine o işletmenin çalışanın niteliğidir. Bu durumda nitelikli çalışanın örgütte kalması, örgüte bağlı olması ve örgütün amaçlarını benimseyerek bir anlamda o örgütün vatandaşı olduğu bilincinde olması gerekmektedir.

Bağlılık kavramının tanımlanmasında da araştırmacılar tarafından fikir birliğine varılamamaktadır. Bir kavram olarak bağlılık, toplum yapısının bulunduğu her yerde var olup, toplumsal içgüdünün duygusal bir anlatım biçimidir. Örgütsel bağlılık, bireyin kurumsal amaç ve değerleri kabul etmesi, bu amaçlara ulaşılması yönünde çaba sarf etmesi ve kurum üyeliğini devam ettirme arzudur (Vandenberg ve Scarbello, 1994: 536).

Çalışmanın ilk bölümün de bugün araştırmacılar ve özellikle çalışanların etkilendiği psikolojik taciz konusu ele alınacaktır. Bu bölümde amaç örgütlerde uygulanan psikolojik tacizi ortaya koymak, örgüt içerisinde psikolojik taciz uygulayan, psikolojik tacize maruz kalanları belirlemek psikolojik tacize neden olan unsurları ortaya koymak ve psikolojik taciz yönetimini açıklamaktır.

Örgütsel bağlılığın ele alındığı ikinci bölümde, örgütsel bağlılığın ilişkili olduğu kavramlar ele alınmış ve literatür taramasına uygun olarak örgütsel bağlılığın sınıflandırılması yapılarak kavramsal çerçevesi çizilmiştir. Örgütsel bağlılığı etkileyen unsurlar ele alınmış, örgütsel bağlılık süreci, evreleri, yaklaşımları incelenmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünü oluşturan araştırma bölümünde çalışanların psikolojik taciz algısının örgütsel bağlılıklarını nasıl etkilediği üzerinde bir uygulama yer almaktadır. Çok defa ayrı ayrı araştırma konusu olmuş bu iki kavramın ilişkisi ile ilgili yapılan alan araştırması sonuçlarına bu bölümde yer verilmiştir.

II. Psikolojik Taciz (Mobbing) ve Örgütsel Bağlılık

A. Psikolojik Taciz (Mobbing) Kavramı

Psikolojik taciz, örgütün sağlıklı biçimde faaliyetlerini sürdürmesini ve örgütsel amaçlarına ulaşmasını engelleyen önemli bir sorun ve örgütte bulunan bireylerin çalışma verimliliğine zarar veren yıkıcı bir kavramdır (Tutar, 2004: 12). Kavramın içerdiği tutum ve davranışlar öncelikle İskandinav ülkelerinde araştırılmış ve kavram mobbing olarak adlandırılmıştır. Latince “mobile vulgus” – kararsız kalabalık kökünden türemekte ve İngilizce’deki “mob” kökünden türemiştir. Psikolojik taciz terimini insan davranışlarında ilk kez kullanan Heinz Leymann psikolojik tacizi: birine karşı cephe oluşturma, duygusal saldırıda bulunma ve “psikolojik terör” olarak tanımlamaktadır. (<http://bora.vib.no/bitstream/1956/1550/6/MainthesisMotthiessen.pdf>).

İşyerinde psikolojik tacizi tanımlamak için kullanılan terim belirsizliğinin yanı sıra, literatürde bu olgunun tanımına ilişkin de ortak bir anlayış bulunmamaktadır. Kavramın kültürel temelli olması ve pek çok araştırmacının kavramın işaret ettiği davranışlara yönelik farklı göndermeler yapması ortak bir psikolojik taciz tanımı kullanılmasını engellemektedir. Genel olarak Avrupa’da yapılan psikolojik taciz araştırmalarında psikolojik taciz olgusunu tanımlarken üç ölçütten söz edildiği görülmektedir (<http://www.leymann.se/English/frame.html>): Bunlar; süre, sıklık ve güç dengesizliğidir.

Türkiye’de uzun yıllardır varlığı hissedilen ancak tam olarak adı konmamış olan psikolojik taciz kavramı, psikolojik şiddet, psiko-terör, psikolojik taciz, yıldırma, zorbalık, duygusal taciz, duygusal zorbalık gibi adlarla literatürde yerini almıştır. Psikolojik taciz’in Türkçe karşılığı konusunda da bir netlik bulunmamakta ve bir terminoloji sorunu yaşanmaktaydı. Ancak TDK (Türk Dil Kurumu) psikolojik taciz kelimesinin karşılığı olarak kullanılan “işyerinde psikolojik taciz” ifadesinin karşılık değil, tanımlama olduğunu belirtmiştir. TDK psikolojik taciz kelimesinin karşılığı olarak “bezdiri” kelimesini kabul etmiştir. Biz bu çalışmada genel olarak kullanılan psikolojik taciz terimini tercih ettik.

İşyerinde psikolojik taciz ile benzerlik gösterdiği düşünülen kavramlar; “işyerinde çatışma”, “işyerinde cinsel taciz”, “işyerinde şiddet” ve “işyerinde saldırganlık” kavramlarıdır.

Psikolojik taciz sürecini Leymann 5 (beş) aşamada ele almıştır: Anlaşmazlık aşaması, saldırgan eylemler aşaması, yönetimin katılımı aşaması, zor ve akıl hastası olarak damgalanma aşaması, işine son verilme aşamasıdır.

Çalışma yaşamında yer alan herkes, psikolojik taciz olgusu içinde yer almaya adaydır. Bununla birlikte çalışma yaşamında gerçekleşen psikolojik taciz süreci içerisinde, üç grup insan görülmektedir. Kendine ait rolü oynayan bu üç grubun her birinin, kendi özellik ve etkinliği var olup, aynı zamanda etkileşimleri de bulunmaktadır.

Bunlar (Tınaz, 2006: 56-57);

- Psikolojik taciz uygulayanlar (Saldırganlar, Tacizciler)
- Psikolojik tacize maruz kalanlar (Mağdurlar, Kurbanlar)
- Psikolojik taciz izleyicileri

Psikolojik taciz örgütsel yapıda dikey veya yatay olarak uygulanır. Dikey veya “hıyerarşik psikolojik taciz” de üstler astlarına veya astlar üstlerine psikolojik taciz uygular.

Yatay veya “fonksiyonel psikolojik taciz” de ise, birbirleriyle kurmay-fonksiyonel ilişki içinde olan eşitler birbirine psikolojik taciz uygularlar (Tutar, 2004: 116).

Davenport ve diğerleri (Davenport vd., 2003: 21) psikolojik tacizi kişiler üzerindeki değişik etkilerine göre üç derecede tanımlamıştır: birinci derece psikolojik taciz, ikinci derece psikolojik taciz, üçüncü derece psikolojik taciz.

B. Örgütsel Bağlılık Kavramı

Bağlılık, en yalın haliyle belli bir varlığa karşı geliştirilen duygusal bir yönelme, sosyal bir birimle -işletme, işletmenin alt sistemleri, çevre, aile, meslek, sendika vb. olabilir- özdeşleşme olarak tanımlanmaktadır (Meyer ve Allen, 1984: 373). Örgütsel bağlılık konusu ilk olarak Whyte tarafından 1956 yılında incelenmiş, ondan sonra başta Porter olmak üzere Mowday, Steers, Allen, Meyer, Becker gibi birçok araştırmacı tarafından ele alınarak geliştirilmiştir (Morrow ve McElroy, 1986: 139). Allen ve Meyer’e göre bağlılık, çalışanın örgüte olan psikolojik yaklaşımını ifade etmektedir ve çalışan ile örgüt arasındaki ilişkiyi yansıtan, örgüt üyeliğini devam ettirme kararına yol açan psikolojik durumdur. Örgütsel bağlılık, örgüte yönelik pasif bir itaatten daha fazlasını ifade eder. Bir diğer tanıma göre örgütsel bağlılık, örgütün değer yargıları ve hedefleri ile özdeşleşmek, aynı zamanda örgütten karşılık beklemezsizin, bu hedefleri gerçekleştirmek için hissedilen sorumluluktur (Meyer, Stanley ve Herscovitch, 2002: 21). Grusk, 1966’da bağlılığı “bireyin örgüte olan bağının gücü” şeklinde tanımlamıştır. Allen ve Meyer’e göre bağlılık, çalışanın örgüte olan psikolojik yaklaşımını ifade etmektedir ve çalışan ile örgüt arasındaki ilişkiyi yansıtan, örgüt üyeliğini devam ettirme kararına yol açan psikolojik durumdur. Örgütsel bağlılık, örgüte yönelik pasif bir itaatten

daha fazlasını ifade eder. Bir diğer tanıma göre örgütsel bağlılık, örgütün değer yargıları ve hedefleri ile özdeşleşmek, aynı zamanda örgütten karşılık beklemezsiniz, bu hedefleri gerçekleştirmek için hissedilen sorumluluktur. Örgütsel bağlılık, 1990'lerden bu yana da, birçok araştırmanın başlıca konusu haline gelmiş, bu süreçte örgütsel bağlılığın teorik gelişimine de büyük bir önem verilmiştir. Tüm bu araştırmalar, bağlılığın çok boyutlu bir yapı olduğunu; öncüllerinin, karşılıklı ilişkili olduğu faktörlerin ve ortaya çıkardığı sonuçların bu boyutlara göre değişkenlik gösterdiğini ortaya koymuştur (Meyer, Stanley ve Herscovitch, 2002: 21). Örgütsel bağlılık konusuna örgütsel davranış, örgütsel psikoloji ve sosyal psikoloji gibi farklı disiplinlerin etkisi çoktur. Farklı alanlardan araştırmacıların konuya kendi bakış açılarını getirmeleri kavramın anlaşılmasını zorlaştırmaktadır Bu çerçevede Morrow literatürde yirmi beşin üzerinde tanımın bulunduğunu belirtmektedir (Oliver, 1990: 10). Bunun nedeni, örgüte bağlılığın çalışan ile örgüt arasındaki doğrudan ilişki olduğu konusunda fikir birliği bulunmasına rağmen, bu ilişkinin yapısı ve oluşumuyla ilgili görüş farklılıkları bulunmasıdır (İnce ve Gül, 2005: 3). Ancak örgütsel bağlılık için yapılan bütün tanımlar, bağlılığın ya tutumsal bir temele ya da davranışsal bir temele dayandığı ortak noktasında buluşmaktadırlar (Çöl, 2004: 3).

-Örgütsel bağlılığı ilk tanımlayanlardan olan Grusky (1966) bağlılığı "bireyin örgüte olan bağının gücü" olarak tanımlamıştır (Wahn, 1998: 256).

-Brown'a göre bağlılık, üyelik kavramına ilişkin bazı konuları içerir. Bunlar; kişinin o andaki pozisyonunu yansıtır, başarı derecesi, çalışmaya güdülenme, o andaki katkı ve diğer çıktılarının hangi yönde olabileceğini tahmin etme ve güdüsel faktörlerin farklılaşan gereğini önerir (Brown, 1969: 347).

-Örgütün ve bireyin amaçlarının zaman içinde bütünleşme ve uyumlu olma süreçleridir (Gül, Hall, Schenieder ve Nygren, 1970: 176).

-Kiesler'e göre bağlılık, bireyin belli bir hareket tarzına ve çevresindeki kişilere bağlılık duyması ile belli davranışlara yönelmede kendisini taahhüt altına almasıdır (Kiesler, 1971: 26).

-Bir diğer tanıma göre bağlılık; bireyle örgüt arasında meydana gelen ve birey açısından maliyete göre daha fazla ödül almayı anlatan değişim ilişkisidir (Hrebiniak ve Alutto, 1972: 556).

-Bağlılık, örgütün üyesi olarak kalma arzusu, örgüt için yüksek çaba harcama arzusu ve örgütün amaç ve değerlerine inanma unsurlarından oluşan bir bütündür (Dubin, Champoux ve Porter, 1975: 411).

-Weiner'e göre bağlılık, örgütsel çıkarları karşılayacak şekilde hareket etmek için içselleştirilmiş normatif baskıların toplamıdır (Weiner, 1982: 418).

-Schwenk'e göre bağlılık, kişinin belli bir hareket tarzına bağlılık göstererek açık bir ödül ya da ceza olmasa bile yapılanı beğenme ve ona devam etme arzusudur (Schwenk, 1986: 299).

-Bağlılık, örgütte kalma isteği duyarak, örgütün amaç ve değerleriyle birincil hedef olarak maddi kaygılar gözetmeksizin özdeşleşmedir (Gaertner ve Nollen, 1989: 975).

-Morris ve diğerlerine göre en geniş ifade ile bağlılık; kişisel bağlılık ve sadakat fikrini kapsamaktadır (Morris, Lydka ve O'Creavy, 1993: 22).

-Son olarak örgütsel bağlılık, kişi ile örgüt arasında gerçekleştirilmiş bir psikolojik sözleşmedir (McDonald ve Makin, 2000: 86).

Örgütsel bağlılık tanımlarından sonra örgütsel bağlılık unsurlarını şu şekilde ifade edebiliriz (Allen ve Meyer, 1990: 848);

-Örgütsel amaç ve değerleri kabullenme ve bunlara karşı güçlü bir şekilde inanma,

-Örgüt için beklenenden daha fazla çaba sarfetme,

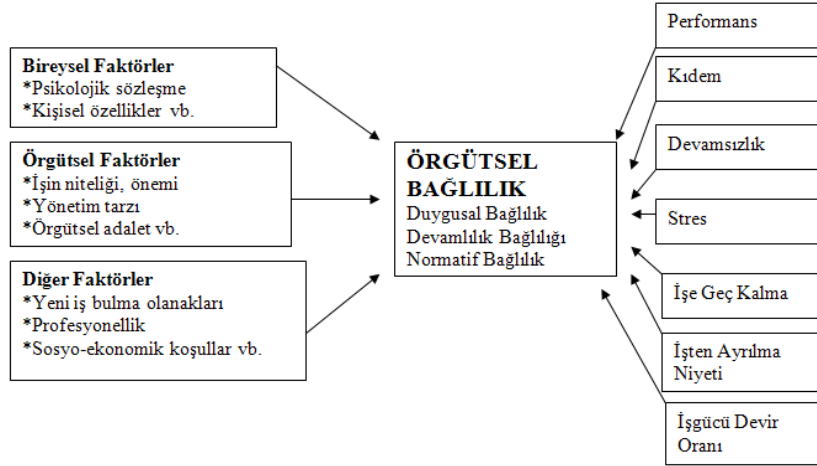
-Örgütte kalmak için güçlü bir istek duyma. Bu unsurlar literatürde yer alan birçok tanımın ortak noktalarını göstermektedir (İnce ve Gül, 2005: 6).

Tüm bu açıklama ve tanımlar doğrultusunda örgütsel bağlılığı; “çalışanların üyesi oldukları örgütün amaç, hedef ve değerlerini benimsemesi ve bunlara karşı yüksek bir inanç duyması, örgüt için kendisinden beklenenden daha fazla çaba sarfetmesi ve örgütte kalmaya yönelik güçlü bir isteklilik içerisinde olması” olarak tanımlayabiliriz.

Örgütsel bağlılığın önemi; işgücü devri, devamsızlık ve işe geç kalma gibi örgütsel göstergelerle olan ilişkisinden kaynaklanmaktadır. Nitekim örgütler için işten ayrılmaların yaratacağı maliyetler göz önüne alındığında, çalışanların bağlılığını arttırmak için yeni yollar bulunarak daha çok kazanç sağlanabilmektedir (Meyer ve Allen, 1997: 13).

Örgütsel bağlılığa etki eden faktörler genellikle; bireysel özellikler (yaş ve örgütsel üyelik süresi, eğitim, cinsiyet ve medeni durum, kişi kaynaklı özellikler), çalışma deneyimleri (çalışan-grup, çalışan-lider, çalışan-örgüt ilişkileri), iş özellikleri (işin çeşitliliği, işle özdeşleşme derecesi, işin önemi, işin özerklik düzeyi, işten alınan geri bildirim gibi), rol özellikleri (rol belirsizliği, rol çatışması gibi) ve örgütsel özellikler olmak üzere beş ana başlık çerçevesinde incelenebilmektedir (Arbak ve Kesken, 2005: 78).

Tablo 1: Örgütsel Bağlılığa Etki Eden Faktörler



Kaynak: (Suliman, 2002: 172)

Örgütsel bağlılık süreci literatürde genel olarak çalışanın bireysel bakış açısıyla; işi ve örgütü araştırma, örgüte giriş, sosyalleşme, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma olarak sıralanmaktadır (Stumph ve Hartman, 1984: 308).

O'Reilly ve Chatman (1986) örgüte bağlılığın farklı üç evresinin olduğunu söylemişlerdir. Bunlar örgüte uyum evresi, örgütle özdeşleşme evresi ve içselleştirme evresidir (O'Reilly ve Chatman, 1986: 492).

Örgütsel bağlılıkla ilgili çeşitli yaklaşımlar sıralamak mümkündür ama özellikle ön plana çıkan üç temel yaklaşım bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar; davranışsal yaklaşım (Salancik'in Yaklaşımı ve Becker'in Yaklaşımı), tutumsal yaklaşım (Etzioni'nin yaklaşımı, Meyer ve Allen'in yaklaşımı, Kanter'in yaklaşımı, O'Reilly ve Chatman'ın yaklaşımı, Mowday, Steers ve Porter'in yaklaşımı ve Penkey ve Gould'un yaklaşımı) ve çoklu bağlılık yaklaşımlarıdır.

III. Araştırmanın Nitelikleri

Bu çalışmada, çalışanların psikolojik taciz algısının örgütsel bağlılıkla ilişkisi, bir kamu kurumu üzerinde incelenecektir.

Araştırmanın hipotezleri, farklı araştırmacılar psikolojik tacizi oluşturan bileşenleri farklı biçimlerde sıralamışlardır. Bu konuda Leymann'ın yaklaşımı psikolojik tacizi beş ana başlıkta inceleme yönünde olmuştur. Bu başlıklar; kişinin kendini göstermesinin ve iletişiminin engellenmesi, kişinin sosyal ilişkilerine saldırılar, kişinin itibarına saldırılar, kişinin yaşam kalitesi ve mesleki durumuna saldırılar ve kişinin sağlığına yapılan saldırılardır (Leymann, 1996: 170-171). Örgütsel bağlılık konusunda da birçok farklı tanımlama bulunmaktadır. Bu konu içinde Allen ve Meyer tarafından geliştirilen bağlılık yaklaşımı temel alınmıştır. Meyer ve Allen, örgütsel bağlılığı "Duygusal

bağlılık”, “Devamlılık bağlılığı” ve “Normatif bağlılık” olarak nitelendirmişlerdir (Meyer ve Allen, 1991: 12).

H₁: İşyerinde psikolojik taciz algısı ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1.1}: İşyerinde psikolojik taciz algısı ile duygusal bağlılık arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1.2}: İşyerinde psikolojik taciz algısı ile devam bağlılığı arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1.3}: İşyerinde psikolojik taciz algısı ile normatif bağlılık arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Psikolojik taciz boyutları ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2.1}: Yaşam kalitesi ve mesleki duruma saldırı şeklindeki psikolojik taciz algısı ile örgütsel bağlılık arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2.2}: İtibara yönelik saldırı şeklindeki psikolojik taciz algısı ile örgütsel bağlılık arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2.3}: İletişimi ve sosyal ilişkileri engellemeye yönelik saldırı şeklindeki psikolojik taciz algısı ile örgütsel bağlılık arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2.4}: Kendini göstermeye yönelik saldırı şeklindeki psikolojik taciz algısı ile örgütsel bağlılık arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

IV. Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırmanın evrenini; Kahramanmaraş ili Elbistan ilçesinde ki Elbistan Hükümet Konağında görev yapan 227 çalışan oluşturmaktadır. Bu ana kütlede %95 güven düzeyinde %5’lik bir hata payı öngörülerek seçilecek örnek büyüklüğü 191 olarak hesaplanmıştır (<http://www.surveysystem.com/sscale.htm>). Çalışanlara tesadüfî yöntemle 195 anket dağıtılmıştır ve 136 anket geri dönmüştür. Geri dönen anketlerin 6 tanesi eksik ve hatalı cevaplandırıldığı için değerlendirilmeye alınmamıştır. Anketlerin değerlendirilmesinde toplam 130 anket kullanılmıştır. Anketlerin geri dönüş oranı %70’dir.

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formundan yararlanılmıştır. Hazırlanan anket formu 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, çalışanların demografik özellikleri hakkında tanıtıcı verilere yönelik sorulardan oluşmaktadır. İkinci bölümde psikolojik taciz olgusunu ölçmek için LIPT Questionnaire (Leymann Inventory of Psychological Terror) ölçeği esas alınmıştır. Ölçek 45 ifadeden oluşmaktadır (Leymann, 1996: 33-34). Bu 45 soruluk anketin, bazı sorularının aynı cevapları almaya, aynı sonuçlara ulaşmaya yönelik olduğunun düşünülmesi araştırmanın amacı ve hipotezlerin bağdaşmaması, anketin özgün halindeki ifadelerde kültürel farklılıklar içeren sorular tespit edilmesi sonucu ve anketin çalışanlar tarafından daha sağlıklı ve güvenilir biçimde cevaplanabilmesi adına soru sayısının 27’ye düşürülmesi

uygun bulunmuştur. Üçüncü bölümde çalışanların örgütsel bağlılık düzeyini belirlemeye yönelik sorular bulunmaktadır. Bu bölümde ki sorular Meyer ve Allen (1984), tarafından geliştirilen “Örgütsel Bağlılık Ölçeği (Organizational Commitment Questionere)”ne göre oluşturulmuş olup 5’li Likert ölçeğine göre tasarlanmıştır (Meyer ve Allen, 1984: 375).

Psikolojik tacize ait ölçeğin cronbach alpha değeri 0,95 olarak bulunmuştur. Örgütsel bağlılık ölçeğinin cronbach alpha değeri 0,89 olarak bulunmuştur.

A.Araştırmanın Bulguları

Katılımcıların demografik özelliklerine ait bulgular Tablo 2’de verilmektedir. Buna göre, araştırmaya katılan çalışanların %80’i erkek %20’si bayandır. Çalışanların büyük bir bölümü 21-25, 26-30 ve 31-40 yaş grubundadır. Çalışanların medeni durumu incelendiğinde %82’si evli, %40’ı bekar ve %8’i boşanmıştır. Çalışanların büyük bölümü yükseköğretim eğitimi almış ve 1-5 yıl arasında hizmet süresine sahiptir.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

ÖZELLİK		F	%	ÖZELLİK		F	%
GENEL		130	100	GENEL			
Cinsiyet	Erkek	104	80	Eğitim Durumu	İlköğretim	6	4,6
	Bayan	26	20		Lise	32	24,6
Yaş	21-25 yaş	30	23,1		Yükseköğretim	48	36,9
	26-30 yaş	33	25,4		Lisans	38	29,2
	31-40 yaş	34	26,2		Yüksek L./Doktora	6	4,6
	41-45 yaş	17	13,1	Hizmet Süresi	1 yıldan az	18	13,8
46 ve üzeri	16	12,3	1-5 yıl		43	33,1	
Medeni Durum	Evli	82	63,1		6-10 yıl	32	24,6
	Bekar	40	30,8		11-15 yıl	14	10,8
	Boşanmış	8	6,2		16-20 yıl	8	6,2
					20 yıl ve üzeri	15	11,5

Çalışmada psikolojik taciz dört (4) grupta ele alınmıştır. Psikolojik taciz ifadelerine verilen cevaplara göre araştırmaya katılan çalışanların psikolojik taciz algıları düşük olup yaşam kalitesi ve mesleki duruma yönelik saldırım algısı nispeten biraz daha yüksektir. Analize ait bulgular tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3: Psikolojik Taciz Algısına Yönelik Verilen Cevaplar

Psikolojik Taciz Davranışı	Ort.	Ss.
Yaşam Kalitesi ve Mesleki Duruma Yönelik Saldırı	1,74	0,77
İtibara Yönelik Saldırı	1,63	0,73
İletişim Kurma ve Sosyal İlişkilere Yönelik Saldırı	1,61	0,85
Kendini Göstermeye Yönelik Saldırı	1,64	0,85
Genel	1,65	0,8

Çalışanların örgütsel bağlılıklarını ölçmeye yönelik yapılan analiz sonuçları aşağıda Tablo 4'te gösterilmiştir. Örgütsel bağlılık (3) grupta ele alınarak incelenmiştir. Tablo 4'te de görüldüğü gibi çalışanların bağlılık düzeyinin genel olarak yüksek olduğu ve en yüksek ortalamaya duygusal bağlılık boyutunda rastlandığı görülmektedir.

Tablo 4: Örgütsel Bağlılık Algısına Yönelik Verilen Cevaplar

Örgütsel Bağlılık	Ort.	Ss.
Duygusal Bağlılık	3,76	1,11
Devamlılık Bağlılığı	3,70	1,02
Normatif Bağlılık	3,46	0,99
Genel	3,64	1,04

Psikolojik taciz ve örgütsel bağlılığı oluşturan boyutlar arasındaki ilişki Pearson Korelasyon Analizi ile değerlendirilmiştir.

Tablo 5: Psikolojik Taciz ve Örgütsel Bağlılık Boyutları Arasındaki İlişkisi

	Duygusal Bağlılık	Devamlılık Bağlılığı	Normatif Bağlılık	Örgütsel Bağlılığın Genel Ort.
Psikolojik Taciz 1	-,299**	-,253**	-,325**	-,301**
Psikolojik Taciz 2	-,222*	-,146	-,265**	-,236*
Psikolojik Taciz 3	-,245**	-,164	-,320**	-,243**
Psikolojik Taciz 4	-,265**	-,186*	-,255**	-,287**
Psikolojik Taciz Genel Ort.	-,257**	-,187*	-,342**	-,374**

*p<0,05 anlamlılık düzeyinde ilişki anlamlı

**p<0,01 anlamlılık düzeyinde ilişki anlamlı

Tablo 5'te gösterilen Pearson Korelasyon Analizi sonuçlarına göre, psikolojik taciz ve örgütsel bağlılık boyutları arasında %99 önem seviyesinde ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

Faktörler arasındaki ilişkinin gücüne bakıldığında; psikolojik taciz boyutlarından yaşam kalitesi ve mesleki duruma yönelik saldırı boyutu ile duygusal bağlılık($r = -299$), devam bağlılığı($r = -253$) ve normatif bağlılık($r = -325$) arasında $p < 0,05$ önem seviyesinde ters yönlü anlamlı bir ilişki vardır. Psikolojik tacizin itibara yönelik saldırı boyutuyla duygusal bağlılık arasında $p < 0,01$ önem seviyesinde ($r = -222$) anlamlı ve ters yönlü bir ilişki vardır. Devamlılık bağlılığı ($r = -146$) ile aralarında oranında ters yönlü bir ilişki vardır. Normatif bağlılıkla($r = -265$) $p < 0,05$ önem seviyesinde anlamlı ve ters yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Psikolojik tacizin iletişim kurma ve sosyal ilişkilere yönelik saldırı boyutuyla duygusal bağlılık($r = -245$), normatif bağlılıkla($r = -320$) aralarında $p < 0,05$ önem seviyesinde ters yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Devamlılık bağlılığı ile arasında ($r = -164$) oranında ters yönlü bir ilişki vardır. Psikolojik tacizin kendini göstermeye yönelik saldırı boyutuyla duygusal bağlılık($r = -265$), normatif bağlılıkla($r = -255$) aralarında $p < 0,05$ önem seviyesinde ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır. Devamlılık bağlılığı ile ($r = -186$) $p < 0,01$ oranında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır. Psikolojik tacizle örgütsel bağlılık arasında ki ilişkiye bakıldığında, çalışanların psikolojik taciz algısı onların bağlılığını etkilemektedir. Çalışanlar psikolojik tacize maruz kaldıklarında bağlılıkları azalmaktadır. Başka bir ifadeyle, psikolojik taciz arttıkça örgütsel bağlılık azalmakta diyebiliriz.

Tablo 6: Çalışanların Cinsiyetleri Açısından t Testi sonuçları

	Cinsiyet	N	X	Standart Sapma	T	P
Duygusal Bağlılık	Erkek	104	3,92	1,05	3,32	,001
	Bayan	26	3,14	1,15		
Devamlılık Bağlılığı	Erkek	104	3,82	0,96	2,69	,008
	Bayan	26	3,23	1,10		
Normatif Bağlılık	Erkek	104	3,58	0,99	2,93	,004
	Bayan	26	2,96	0,87		

Psikolojik taciz ve örgütsel bağlılık ölçeklerinin erkek ve bayanların algılamaları duygusal bağlılık, devamlılık bağlılığı ve normatif bağlılık boyutlarında farklılaşmaktadır ($p < 0,05$). Sonuç olarak erkek çalışanların bağlılık düzeyinin bayanlardan yüksek olduğu görülmektedir.

Çalışanların yaş faktörüne göre psikolojik taciz ve örgütsel bağlılık boyutları açısından anlamlı bir fark olup olmadığını görmek için tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Analize göre çalışanların yaş faktörü ile itibara yönelik saldırı boyutu arasında $p < 0,05$ önem düzeyinde anlamlı bir farklılıktan söz edilebilir.

Çalışanların yaş faktörüne göre psikolojik taciz ve örgütsel bağlılık boyutları açısından anlamlı bir fark olup olmadığını görmek için tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Analize göre çalışanların yaş faktörü ile itibara yönelik saldırı boyutu arasında $p<0,05$ önem düzeyinde anlamlı bir farklılıktan söz edilebilir. Varyans analizi sonucunda anlamlı bir farklılık tespit edildiği için yaş faktörüne ait ortalamalar incelenmiştir. Fark olan boyutlara ilişkin yaş faktörüne ait ortalamalar Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7: Yaş Değişkeni Açısından Fark Olan Faktörlere İlişkin Ortalamalar

Faktör	Yaş	N	Ort.	Ss.
Psk. Taciz 2	21-25	30	1,83	0,65
	26-30	33	1,82	0,85
	31-40	34	1,50	0,74
	41-45	17	1,36	0,46
	46 ve üzeri	16	1,39	0,72

Ortalamaların incelenmesi sonucunda itibara yönelik saldırı boyutunda ki psikolojik taciz davranışına genç çalışanların daha fazla maruz kaldığı görülmektedir. 21-25 yaş grubu ve 26-30 yaş grubu olan çalışanların yaşlı olan çalışanlara göre itibara yönelik saldırı boyutunda ki psikolojik tacizi daha fazla algıladığı görülmektedir.

Varyans analizi sonucuna göre, çalışanların medeni durum değişkeni ile duygusal ve normatif bağlılık boyutları arasında $p<0,05$ önem seviyesinde anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Bu farklılıktan dolayı fark olan boyutların ortalamaları incelenmiştir.

Tablo 8: Medeni Durum Açısından Fark Olan Faktörlere İlişkin Ortalamaları

Faktör	Yaş	N	Ort.	Ss.
Duygusal Bağlılık	Evli	82	3,99	1,07
	Bekar	40	3,38	1,02
	Boşanmış	8	3,37	1,39
Normatif Bağlılık	Evli	82	3,17	1,01
	Bekar	40	3,10	0,85
	Boşanmış	8	3,46	0,99

Ortalamalar incelendiğinde, evlilerin duygusal bağlılığının diğer gruplara göre, boşanmış çalışanların ise normatif bağlılığının diğer gruplara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Medeni durum değişkeninin devamlılık bağlılığını etkilediği görülmektedir.

Eğitim durumu değişkenine ait varyans analizi sonucunda çalışanların psikolojik taciz ve örgütsel bağlılık algıları ile eğitim durumu değişkeni açısından aralarında $p<0,05$ önem seviyesinde anlamlı fark bulunmamaktadır.

Hizmet süresi değişkenine göre itibara yönelik saldırı boyutu arasında $p < 0,05$ önem seviyesinde anlamlı bir farklılık vardır. Bu farklılıktan dolayı fark olan boyutun ortalamalarını incelenmiştir.

Fark olan boyutlara ilişkin hizmet süresi faktörüne ait ortalamalar Tablo 8.'de verilmiştir.

Tablo 9: Hizmet Süresi Açısından Faktörlere İlişkin Ortalamaları

Faktör	Hizmet Süresi	N	Ort.	Ss.
Psk. Taciz 2	1 yıldan az	19	1,76	0,72
	1-5	43	1,82	0,85
	6-10	33	1,64	0,74
	11-15	13	1,33	0,42
	16-20	9	1,55	0,53
	21 yıl ve üzeri	14	1,17	0,42

Tablo 9. incelendiğinde hizmet süresi 21 yıl ve üzeri olan çalışanların itibara yönelik saldırı boyutunda ki psikolojik taciz davranışına diğer gruplara göre daha az maruz kaldığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre hizmet süresi arttıkça psikolojik tacize maruz kalma azalmaktadır denilebilir.

V. Sonuç

Bu çalışmanın amacı, çalışanların psikolojik taciz algısının örgütsel bağlılıkla ilişkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla Kahramanmaraş ili Elbistan ilçesinde 195 kamu çalışanına anket uygulanmıştır. Yarınlara ulaşmak ve başarılı olmak zorunda olan örgütlerin sürekli değişen ortamda ayakta kalabilmeleri; var olan yapı ve stratejilerini hızla değişen koşullara uydurabildikleri, yanlışlarını düzelterek eksikliklerini giderebildikleri ölçüde mümkün olur. Örgütler fiziksel koşullarda ki düzelmelerin yanı sıra, psikolojik ve sosyal koşulları da düzeltmek zorundadır.

Son yıllarda psikolojik taciz örgütlerde sıkça rastlanan bir davranış haline gelmiştir. Hatta bazı psikolojik taciz davranışları doğal karşılanmaktadır. Psikolojik tacizin çalışanlara ve örgütlere verdiği zararlar dikkate alındığında en başta çözülmesi gereken eğer tamamen çözülemiyorsa gerekli tedbirlerin alınması gereken bir sorun olduğu görülmektedir.

Örgütsel bağlılık ise çalışanın örgüte bağlanması örgütün amaç ve hedeflerine bağlanması bunları gerçekleştirme isteği ile çaba sarf edip örgüt üyeliğini devam ettirme isteğidir. Örgütsel bağlılığa yönelik geniş çapta ilgi, konunun işten ayrılma ile ilgili olduğu inancından kaynaklanmıştır (Meyer ve Allen, 1997: 13). Başka bir deyişle, örgütsel bağlılığın önemi; işgücü devri, devamsızlık ve işe geç kalma gibi örgütsel göstergelerle olan ilişkisinden kaynaklanmaktadır (Çakır, 2001: 49).

Araştırma yapılan kamu kurumunda ki sonuçlara göre, çalışanların çoğunluk oluşturduğu gruplar; erkek, evli, yüksekokul mezunu, 31-40 yaş aralığında ve 1-5 yıl arası hizmet süresine sahiptir.

Araştırma da psikolojik taciz ve örgütsel bağlılıkla ilgili iki ölçek kullanılmıştır. Psikolojik taciz ölçeğine yapılan analizler sonucunda dört boyuta ayrılmıştır. Çalışanların en fazla yaşam kalitesi ve mesleki duruma yönelik saldırı ile karşılaştıkları görülmektedir.

Psikolojik taciz uygulamalarının sonuçlarına bakıldığında sadece bireysel değil, örgütsel ve toplumsal sonuçları olduğu da görülmektedir. Bireysel olarak depresyon, travma sonrası stres bozukluğu gibi psikolojik rahatsızlıklara neden olurken; örgütsel açıdan iş doyumunda düşüş, bağlılıkta azalma, işgücü ve devamsızlıkta artış gibi sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Psikolojik tacizin topluma dolaylı maliyeti, işveren ve toplumun katlanmak zorunda kaldığı düşük verim ve üretim, ürün kalitesinin bozulması, firma saygınlığının yitirilmesi ve müşteri sayısında azalma şeklinde kendini gösterir.

Araştırmada kullanılan ikinci ölçek örgütsel bağlılık ölçeğidir. Bu ölçekte üç boyuta ayrılmıştır. Bunlar; duygusal bağlılık, devamlılık bağlılığı ve normatif bağlılıktır. Çalışanların en yüksek bağlılığının duygusal bağlılık olduğu görülmektedir. Örgütlerde en çok istenen bağlılık duygusal bağlılıktır çünkü çalışan öyle olmasını isteği için örgüttedir. Hiçbir mecburiyet ya da zorlama olmaksızın örgütte bulunmaktadır. Duygusal bağlılıkta çalışan ve örgüt arasında duygusal bir bağ vardır (Kaya ve Selçuk, 2007: 179). Yani çalışanlar çalıştıkları kurumda mutlu, kurumun problemini kendi problemi gibi görmekte, kendini kurumda ailenin bir parçası görmekte ve kuruma çok büyük anlam yüklemektedir.

Çalışmamızda psikolojik taciz ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda; psikolojik tacizle örgütsel bağlılık arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yani çalışanların psikolojik taciz algısı örgütsel bağlılığı olumsuz etkilemektedir. Psikolojik tacizin iletişimi ve sosyal ilişkileri engellemeye yönelik saldırı boyutuyla örgütsel bağlılık arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır. Çalışanın bu durumda iş arkadaşları tarafından önemsenmemekte, sosyal toplantılardan bilinçli olarak haberdar edilmemekte, örgütte umursanmamakta ve yokmuş gibi davranılmaktadır.

Çalışmamız sonucunda, çalışanların bir ölçüde psikolojik tacize uğradığı görülmektedir ve bu da çalışanların örgütsel bağlılığını olumsuz yönde etkilemektedir. Çalışma sonuçlarına göre, H₁ (İşyerinde psikolojik taciz algısı ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.) hipotezi H₂ (Psikolojik taciz boyutları ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.) hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırma sonucunda, psikolojik tacizin varlığının örgütsel bağlılığı azalttığı görülmektedir. Bu durum hem örgütün faaliyetlerde ki başarısını hem

de toplumda, çalışan bireylerin refahını olumsuz etkilemektedir. Çalışanlar duygusal bağlılık çerçevesinde, dışlanma hissine kapıldıklarını ve örgüte yabancılaştıklarını belirtmişlerdir. Devamlılık bağlılığı çerçevesinde ise çalışanlar ortak örgüt kültürünü benimseyemediklerini, ekip çalışmasına uyum sağlamada güçlük çektiklerini ve uzlaşmada zorluklar yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Normatif bağlılık çerçevesinde de işten ayrılma konusunda mecburiyet hissetmeseler bile kuruma ve diğer çalışanlara karşı sorumluluk duygusundan dolayı bunu yapamadıklarını belirtmişlerdir. Kamu kurumlarında güçlü hiyerarşik yapıların bulunması, görev bölümlerinin, yetki ve sorumlulukların kesin sınırlarla belirlenmesi gibi nedenlerden dolayı psikolojik taciz algısının yüksek olabileceği ve bundan dolayı da örgütsel bağlılığın azalabileceği unutulmamalıdır.

Kaynaklar

- Allen, N. J. ve Meyer, J. (1990) "The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization", *Journal of Occupational Psychology*, ss. 848-856.
- Arbak, Yasemin ve Kesken, Jülide (2005) "Sağlık Hizmetlerinde Sürekli Gelişim İçin Davranışsal Bir Yaklaşım", *Dokuz Eylül Üniversitesi Dergisi*, ss. 59-67.
- Brown, M. E. (1969) "Identification and Some Conditions of Organizational Involvement", *Administrative Science Quarterly*, ss. 547-550.
- Çakır, Özlem (2001), **İşe Bağlılık Olgusu ve Etkileyen Faktörler**, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Çöl, Güner (2004). "Örgütsel Bağlılık Kavramı ve Benzer Kavramlarla İlişkisi". *İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları e-dergisi*, 6, 12. Erişim Tarihi: 03.05.2010, (http://www.isgucdergi.org/?p=arc_view&ex=233&inc=arc&cilt=6&sergi=2&year=2004).
- Davenport, N., Swartz, R. D. ve Elliot, G. P. (2003), **Mobbing İşyerinde Duygusal Taciz**, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Demirgil, Aslı (2008), **İşletmelerde Mobbing Uygulamaları İle Örgütsel Bağlılık İlişkisinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma**, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi) Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dubin, R., Champoux, J. E. ve Porter, L. W. (1975) "Central Life Interests and Organizational Commitment of Blue-Collar and Clerical Workers", *Administrative Science Quarterly*, ss. 411-438.
- Gaertner, K. N. ve Nollen, S. D. (1989), "Career Experiences, Perceptions of Employment Practices and Psychological Commitment the Organization", *Human Relations*, ss. 975-980.
- Gül, H., Hall, D. T., Schenieder, B. ve Nygren, H. T. (1970) "Personel Factors in Organizational Identification", *Administrative Science Quarterly*, ss. 176-177.

- Hrebiniak L.G. ve Alutto, J.A. (1972) "Personnel and role – related factors in the Development of organizational commitment", *Administrative Science Quarterly*, 556-576
- İnce, Mehmet ve Gül, Hasan (2005), **Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık**. Çizgi Kitabevi.
- Kaya, N. ve Selçuk, S. (2007) "Bireysel Başarı Gütüsü Organizasyonel Bağlılığı Nasıl Etkiler?", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(2), ss.175-90.
- Kiesler, C. A. (1971) "The Psychology of Commitment: Experiments Linking Behavior to Belief", *Academic Press*, ss. 26-47.
- Leymann, Heinemann (1996) "The Content and Development of Mobbing at Work", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, ss. 165-85.
- McDonald ve Makin, P. J. (2000) "The Psychological Contract, Organizational Commitment and Job Satisfaction of Temporary Staff", *Leadership & Organization Development Journal*, ss. 86-93.
- Meyer, J. P., Stanley, D. ve Herscovitch, L. (2002) "Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization: A Meta-Analysis of Antecedents, Correlates and Consequences", *Journal of Vocational Behavior*, ss. 21-39.
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1991), **A Three Component Conceptualization of Organizational Commitment**, *Human Resource Management Review*, ss. 61-70.
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1997) "Commitment in the Workplace, Theory, Research and Application", *Sage Publications*, ss. 13-41.
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1984) "Testing the "Side Best Theory" of Organizational Commitment: Some Methodological Considerations", *Journal of Applied Psychology*, ss. 373-420.
- Morris, T., Lydka, H. ve O'Creavy, F. (1993) "Can Commitment Be Managed", *Human Resource Management Journal*, ss. 22-34.
- Morrow, P. C. ve McElroy, J. C. (1986) "Research Notes On Assessing Measures of Work Commitment", *Journal of Vocational Behaviors*, Erişim Tarihi: 22 Kasım 2010, (<http://www.informaworld.com/smpp/section?content=a772102809&fulltext=713240928&waid=0>).
- Oliver, N. (1990) "Rewards, Investments, Alternatives and Organizational Commitment", *Journal of Occupational Psychology*, ss. 10-13.
- O'Reilly, C. ve Chatman, J. (1986). "Organizational Commitment and Psychological Attachment: The Effects of Compliance, Identification and Internalization on Prosocial Behaviour", *Journal of Applied Psychology*, ss. 492-98.
- Schwenk, C. R. (1986) "Information, Cognitive Biases and Commitment to a Course of Action" *Academy of Management Review*, ss. 299-357.

- Stumph, S. A. ve Hartman, K. (1984) "Individual Exploitation to Organizational Commitment or Withdrawal", *Academy of Management Journal*, Sayı: 2, 308-327.
- Suliman, Abubakir (2002) "Is It Really a Mediating Construct? The Mediating Role of Organizational Commitment in Work Climate-Performance Relationship", *Journal of Management Development*, ss. 172-175.
- Tınaz, Pınar (2006), **İşyerinde Psikolojik Taciz (Mobbing)**, Beta Yayınları, İstanbul.
- Tutar, Hasan (2004), **İşyerinde Psikolojik Şiddet**, İstanbul: Barış Yayınları, ss. 48-60.
- Vandenberg, R. J. ve Scarpello, V. (1994) "A Longitudinal Assessment of the Determinant Relationship Between Employee Commitments to the Occupation and the Organization", *Journal of Organizational Behavior*, Sayı: 15, ss. 535-547.
- Weiner, Y. (1982) **Commitment in Organizations: A Normative View**. *Academy of Management Review*.
- Whan, J. E. (1998). "Sex Differences in the Continuance Component or Organization Commitment", *Administrative Science Quarterly*, ss. 256-263.
- <http://bora.vib.no/bitstream/1956/1550/6/MainthesisMotthiessen.pdf>
- <http://www.leymann.se/English/frame.html>
- <http://www.surveysystem.com/sscale.htm>

İFLASIN ERTELENMESİ TALEPLERİNİN KARARA BAĞLANMASINA YÖNELİK BİR ÖNERİ: FİRMA DEĞERİ TEMELLİ YAKLAŞIM

*İsrafil ZOR**
*İbrahim BOZKURT***
*Sezer ÖKSÜZ****

Alınış Tarihi: 17 Haziran 2014

Kabul Tarihi: 22 Eylül 2015

Öz: İflas sonucu ortaya çıkacak olumsuzlukların engellenebilmesi için yapılan hukuki düzenlemeler, finansal sıkıntı yaşayan firmaların, belli şartlar altında finansal durumlarını düzeltme çabalarına izin verebilmektedir. Finansal durumunu düzeltme çabası içinde olan bir firma, sahip olduğu iyileştirme projesi ile birlikte mahkemeden iflasın ertelenmesi talebinde bulunur. Bu çalışma; uygulayıcılara, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmalar ile ilgili olumlu ya da olumsuz karar vermede nasıl bir yol izlenmesi gerektiğini açıklamayı amaç edinmiştir. Çalışma sonucunda; iflas ertelenmesi taleplerinin kabul ya da reddedilmesinde mali analiz yanında firma değerlendirme yöntemlerinin de kullanılması, iyileştirme projesinin firma değeri üzerindeki etkisinin tespit edilmesi, firma değerlendirme yaklaşımı olarak FCFF yönteminin kullanılması ve değerlemeyi yapacak bilirkişilerin değerlendirme konusunda uzman olmaları gerektiği ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: İflasın Ertenilmesi, İyileştirme Projesi, Firma Değeri, Firmaya Serbest Nakit Akışları.

A SUGGESTION TO RESOLVE OF THE REQUIREMENTS FOR SUSPENSION OF BANKRUPTCY: FIRM VALUE DRIVEN APPROACH

Abstract: Legal arrangements envisaged to prevent problems that can arise as a result of bankruptcy, permits financial situation correction efforts of financially deteriorating firms under some conditions. A firm who is in attempt of correction of financial situation, requests suspension of bankruptcy from law court with the recruitment project they possessed. This study explains to law court and experts which way in decision about firms who demands bankruptcy suspension is needed to follow. As a result of the study it has been shown that in acceptance and rejection of bankruptcy suspension demands besides financial analysis, firm assessment methods, determination of effects of recruitment projects on firm value and as firm valuation approach FCFF method should have been used and also the people who are going to make assessment must be expert on the issue.

Keywords: Suspension of Bankruptcy, Reorganization Plan, Firm Value, Free Cash Flow to Firm.

* Doç. Dr. Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finansman Bölümü

** Yrd. Doç. Dr. Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü

*** Öğr. Gör. Çankırı Karatekin Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü

I. Giriş

İflas, firmaların ilişki içerisinde bulunduğu ortaklarını, müşterilerini, alacaklılarını, çalışanlarını, devleti ve diğer tüm paydaşlarını olumsuz yönde etkileyen bir olaydır. Bu nedenle, dünya genelindeki çoğu ülke getirdikleri hukuki düzenlemeler yoluyla, finansal durumu kötüleşmiş firmaların belli şartları taşımaları kaydıyla iflastan kurtulmaya çalışmalarına izin vererek iflasları halinde ortaya çıkacak olumsuz durumların önüne geçmeye çalışmaktadırlar. Hukuki olarak verilen izin, iflas durumunda olan firmaların finansal durumunu düzelterek ekonominin gereklerine uygun biçimde varlıklarını sürdürmelerini sağlamak, böylece kendisi ile ilişki içerisinde olan tüm tarafların haklarını korumak gayesiyle yapılmaktadır. Bir firmanın iflastan kurtulma çabasına, diğer bir ifadeyle, iflasının ertelenmesi talebine hukuken müsaade edilebilmesi, firmanın kötüleşmiş finansal durumdan kurtulacağını ortaya koyan önemli kanıtların varlığına bağlıdır. İflasın ertelenmesi kararını verecek mahkeme açısından, firmanın finansal durumunun iyileştirilip iyileştirilemeyeceğinin tek kanıtı, firmayı bulunduğu zor durumdan kurtarmak için hangi önlemlerin alınıp nasıl bir uygulamanın yapılacağını ortaya koyan iyileştirme projesidir (*Reorganization Plan*). Bu noktada önemli olan, iflas erteleme sürecinde finansal durumu kötüleşmiş firmalarca ortaya konulan iyileştirme projelerinin hissedarlar ve alacaklılar açısından ayrı ayrı değerlendirilmesi gerektiğidir.

İyileştirme projelerinin hedeflenen amaçlara ulaşım ulaşmayacağını değerlendirilmesinde mahkemece yetkilendirilmiş bilirkişilere önemli görevler düşmektedir. Bilirkişiler, genel olarak, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmaların sunduğu proforma tablolar üzerinden analizler yapmakta, ilgili firmaların geçmiş durumlarını analiz ederek iyileştirme projesinin tutarlılığına, inandırıcılığına, ciddiyetine ve gerçekleştirilebilirliğine odaklanarak projenin firmaya ve topluma ilave bir katkısının olup olamayacağını tespit etmeye çalışmaktadırlar. Sözü edilen tespitlere varabilmek için genellikle mali analiz yönteminden faydalanan bilirkişilerce yapılan değerlendirmeler sonucunda, iyileştirme projesinin firmaya ve topluma artı değer katacağı öngörülür ve bu öngörü mahkemece kabul edilirse firmanın iflasının ertelenmesi talebi kabul edilmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, iyileştirme projesinin firmaya ve topluma artı değer katıp katamayacağını -diğer bir ifadeyle iflasın ertelenmesi talebinin kabul edilip edilmeyeceğinin- belirlenmesi sürecinde, mahkemece yetkilendirilenler tarafından mali analiz yanında firma değerlendirme yaklaşımlarının da kullanılabilmesini ortaya koymaktır. Çalışmanın birinci amacının içerisinde gizlenen ikinci (özel) amacı ise iyileştirme projesi sahibi olan finansal durumu kötüleşmiş firmaların değerlendirilmesinde hangi değerlendirme yönteminin nasıl kullanılması gerektiğini açıklamaya çalışmaktır. Çalışmanın üçüncü ve son (özel) amacı ise iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmaların

iyileştirme projelerinin analiz edilmesini isteyen mahkemelerin, yetkililerden, analizlerini firma değerlendirme yaklaşımını kullanarak yapmalarını istemelerinin gerekliliğini açığa vurmaktır.

Çalışmanın sonraki bölümlerinde, öncelikli olarak iflas ile ilgili temel kavramlara değinilecek, daha sonra ise firmaların borca batıklık durumundan kurtulabilmeleri için uygulanan iflas erteleme ve iyileştirme projesi konuları ele alınacaktır. Literatür taraması yapıldıktan sonra da iyileştirme projesine sahip iflas erteleme almak isteyen bir işletmenin alacaklılar ve hissedarlar açısından değer tespiti uygulamasına yer verilecektir. Değer tespitinin hangi yöntemler ile nasıl yapılacağı uygulama bölümünde tartışılacaktır.

II. İflas İle İlgili Temel Kavramlar

İflas ve iflas ile ilgili kavramlar arasında; firmaların finansal açıdan olumsuz durumda olduğunu gösteren borca batıklık ve bu durumdan kurtulabilmeleri için uygulanan iflas erteleme çalışmaları yer almaktadır.

İflas; ticaret mahkemesi tarafından iflasına karar verilen bir borçlunun (müflisin), haczedilebilen bütün mal varlığının, cebri icra yoluyla paraya çevrilerek, bundan bilinen bütün alacaklılarının tatmin edilmesini sağlayan toplu bir cebri icra yoludur. Borçlunun vadesi gelmiş borçlarını iflas takibine rağmen ödememesi iflas nedeni olarak sayılabilir. İflasa tabi bir borçlu, kendisini iflas yoluyla takip eden alacaklısının alacağını ödemediği durumda finansal durumu kötü olsa dahi iflastan kurtulur. Bunun yanında borçlu, finansal durumu ne kadar iyi olursa olsun, kendisini iflas yoluyla takip eden alacaklısının alacağını ödemezse, iflasına karar verilmesi halinde iflası gerçekleşir (Dumanoglu, 2011: 6). Hukuki anlamda değerlendirildiğinde iflasın gerçekleşebilmesi için, borçlunun pasifinin aktiflerinden fazla olması, tüm malvarlığını tüketmesi ya da borçlarını ödeyememesi yeterli değildir. Aynı zamanda ticaret mahkemesi tarafından da bu yönde karar verilmiş olması gerekir (Kuru, 2006: 924).

İflas hukukunda genel (adi) iflas yolu, kambiyo senedine mahsus iflas yolu, doğrudan doğruya iflas yolu olarak üç iflas yolu vardır. Genel (adi) iflas yolu ve kambiyo senedine mahsus iflas yolunda takip gerektirirken, doğrudan doğruya iflas yolunda ise önceden bir takip gerektirmeksizin doğrudan ticaret mahkemesine dava açılmaktadır (Balci, 2007: 49).

Borçların aktiflerden fazla olduğu yani firma mevcutlarının ve alacaklarının borçlarını karşılayamaması durumu ise borca batıklık olarak ifade edilebilir (Uzay, 2008). Borca batık olan bir firmanın hamleleri arasında, alacaklılarla anlaşmak, iflas etmeyi kabul etmek ya da iflasın ertelenmesi talebinde bulunmak yer almaktadır. İflas erteleme amacı, erteleme süresince firma aktiflerinin korunması, çalıştırılması ve bu sayede firma borçlarının azaltılmasıdır. İflas erteleme kurumu, iflasının ertelenmesi sayesinde firmanın finansal durumunun daha da kötüleşmesini önlemeye ve alacaklıların

korunmasını sağlamaya çalışmalıdır (Özkan, 2008: 109). İflas erteleme uygulamasıyla bir takım nedenlerden dolayı borca batık duruma düşmüş firmalar, alacaklılarının baskısından kurtularak finansal durumlarını düzeltebileceklerdir. Firmaların, durumlarını düzelterek ekonominin gereklerine uygun olarak varlıklarını sürdürmeleri, hem kendilerini hem de kendileriyle ticari ya da finansal ilişki içinde bulunan diğer kişi ve kurumları iflasın olumsuz etkilerinden kurtaracaktır. Firmaların sağladıkları istihdam ve ödedikleri vergi gibi hususlar dikkate alındığında bu durum, ülke ekonomisine de olumlu katkı sağlayacaktır (Arslan, 2008: 117).

Yargıtay kararlarında firmaların aktiflerinin pasiflerini karşılama oranı %20-%25 seviyelerine düşmedikçe genellikle iflasın ertelenmesi kabul edilmektedir. Daha düşük seviyelerde ise firmaların finansal durumlarının iyileştirilmesi mümkün olmayacak derecede borca batıklığı söz konusu olduğu için iflas ertelenmesi istenilememektedir (Uzay, 2008: 10).

İflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmaların bu taleplerinin kabul edilebilmesi için onun borca batık olması ve kurtarılmasının mümkün olması gerekir. İflasın ertelenmesi talebiyle birlikte mahkemeye geçerli bir iyileştirme projesi ile yılsonu bilançosunun ve borca batıklık bilançosunun sunulması gerekir. Borca batıklık bilançosunda malvarlığı değerlerinin, satış değerleri esas alınarak gösterilmesi gerekmektedir (Öztek, 2005: 38-41).

III. İyileştirme Projeleri ve Firma Değer Tespitinin Gerekliliği

İflasın ertelenmesi kararının verilebilmesi için borca batıklık tespit edildikten sonra, firmanın sahip olduğu iyileştirme projesi ile mali durumunu iyileştirip iyileştiremeyeceğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle de iyileştirme projelerinde, firmayı düşmüş olduğu zor durumdan kurtarabilmek için alınacak önlemlere ve uygulamalara yer verilmeli ayrıca projenin zaman dilimi de belirlenmelidir. İyileştirme projesinde, firma durumunun iyileştirilebileceğini ümit ettiren dış faktörlere de yer verilmelidir. Özellikle, kurtarma tedbirleri bir sonuç verinceye kadar kaçınılmaz olan zararların aşılmasına imkân verecek finansman kaynakları da projede tanımlanmalıdır. Ayrıca iyileştirme projesi, iflasın ertelenmesi talebinin gerekçelerini de ayrıntılı olarak ortaya koymalıdır. Çünkü ancak bu şekilde alacaklılar ve hissedarlar borçlu firmanın keyfi uygulamalarına karşı korunabilecektir (Öztek, 2005: 51).

İflasın ertelenmesi talebinin ayrıntılı bir şekilde ortaya konulduğu iyileştirme projelerinin firma değerini nasıl etkileyeceğinin tespiti de gereklidir. İşletmelerin esas amacının firma değerini maksimize etmek olduğu düşünüldüğünde, iyileştirme projesinin tutarlılığının, inandırıcılığının, ciddiyetinin ve gerçekleştirilebilirliğinin, firmaya ve dolayısıyla da tüm topluma ilave bir katkısının olduğunun ortaya konulabilmesi için iyileştirme projesinin firma değerine katkısının tespitinin gerekliliği açıktır. Ayrıca buradaki değer

tespiti çalışmalarının sadece mahkemece yetki verilmiş kişiler tarafından değil, iyileştirme projesinin sahibi firma tarafından da yapılması gerekir.

İyileştirme projesinin firma değeri üzerinde nasıl bir etkiye yol açacağıın tespiti için ise proje ile ilgili bazı verilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bunlar; firma değerini doğrudan etkileyen (Akgüç, 1998: 877-881) satışlar, faaliyet kar marjı, yatırımlar, nakit akım düzeyi ve risk gibi unsurlardır. Firmaların gelecekte bekledikleri nakit akışlarının yüksekliği, genel olarak firma ortaklarının kar potansiyelini artırdığı için iyileştirme projelerinden beklenen nakit akımlarının analizine ayrı bir önem verilmelidir.

IV. Literatür Taraması

İyileştirme projesi sahibi olan ve iflas erteleme almak isteyen firmaların değerlemesi üzerine Türkiye’de yapılmış herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Türkiye’de yapılan ve konu ile ilişkili olabilecek çalışmalar, konunun hukuki boyutunu ele alan çalışmalar ve iyileştirme projesi sahibi firmaların mali analizinin yapılmasına yönelik çalışmalardır. Konunun hukuki boyutunu inceleyen çalışmalar dışında bu çalışma ile bağlantısı kurulabilecek Türkiye ve dünyada yapılmış çalışmalara ilişkin detaylar, aşağıda özetlenmiştir.

Alderson ve Betker’in (1999) çalışmasında, 1983 ve 1993 yılları arasında ABD Chapter 11 yasası kapsamında yeniden yapılandırılan 89 firmanın nakit akışları incelenmiştir. Çalışmada, iflastan çıkan firmaların yatırımcıları tarafından elde edilen yıllık getiri oranı tahmin edilmiş ve firmaların yatırım davranışlarının (kararlarının) performanslarını etkilediği tespit edilmiştir.

Gilson vd. (2000), 1984-1993 yılları arasında iflas erteleme almış halka açık 63 firmanın değerlerini, iyileştirme projelerinden beklediği nakit akışlarını esas alarak ve indirgenmiş nakit akışları yöntemi ile piyasa performans oranları yöntemini kullanarak tespit etmiştir. Çalışma sonucunda kullanılan değerlendirme yöntemleri ile firmaların piyasada oluşan fiyatları arasında %20 ile %250 arasında bir farklılık tespit edilmiştir. Yazarlar, değerlemede meydana gelen hataların nedeni olarak, değerlendirme kullanılan indirgeme oranı ile beklenen büyüme oranlarındaki tahminleri değil, firmalar tarafından piyasaya sunulan bilgi eksikliğini göstermişlerdir.

Akkaya ve Tükenmez (2007) tarafından yapılan çalışmada; çeşitli nedenlerle finansal sıkıntıya düşen işletmelerin finansal yeniden yapılanma planlarında dikkate alınacak esas unsurun, borçlanmanın kaldırma etkisinden yararlanmak olduğu, bu nedenle de yapılacak analizlerde finansal yeniden yapılanma planlarından beklenen karlılık oranı ile borçlanma maliyetinin karşılaştırılmasına odaklanılması gerektiği belirtilmiştir.

General Motors Corporation, 2008 yılında ABD Chapter 11 yasası uyarınca iflas erteleme talebinde bulunmuş ve yeniden yapılanma planında yer verdiği proforma tablolar yardımıyla bu planın firma değeri üzerindeki etkisini

göstermiştir. İlgili şirket, yeniden yapılanma planının firma değeri üzerindeki etkisini indirgenmiş nakit akışları yöntemini kullanılarak tespit etmiştir.

Yılmaz (2009) tarafından yapılan çalışmaya göre; iflas erteleme sürecinde ve iyileştirme projelerinin hazırlanmasında iyi-kötü durum senaryolarına yer verilmelidir. Projenin hazırlanmasında önemli olan, projede öngörülen iyileştirme tedbirlerinin işletmenin mevcut durumuna uygun nitelikte olmasının yanında, bu tedbirlerin somut bilgi ve belgelerle desteklenmesidir. Bir işletmenin ana gelir unsuru faaliyet karı olduğu için, iyileştirme süresi içindeki kar planının doğru bir şekilde yapılması gerekir. Projede, faaliyet karının nasıl artırılacağına yönelik somut bilgilerle birlikte, özellikle borç karşılama oranı düşük olan şirket/kooperatiflerde dış finansman olanaklarına da mutlaka yer verilmelidir.

Toplu (2009) tarafından yapılan çalışmaya göre; iflasın ertelenmesine karar verilebilmesi için, iyileştirme projesinin ciddi ve inandırıcı olmasının yanında, projenin şirketin devamını sağlayacağına dayanağı olarak, maliyet analizleri ve gerçekçi öngörülerini yansıtan faaliyet bütçesi ve nakit akım planı hazırlanması büyük önem taşımaktadır. Şirketin iflastan kurtulabileceğine yönelik olarak yapılacak inceleme ve analizlerde, iflas erteleme talep eden işletmenin iyileştirme projesinde sunduğu geçmiş dönem sonuçlarını yansıtan finansal tabloları ile gelecek dönemlerdeki beklentileri yansıtan öngörülerin, gerek karlılık gerekse nakit akımı yönlerinden karşılaştırmalı olarak irdelenmesi ve tutarlı olup olmadıklarının değerlendirilmesi yapılmalıdır.

Özdevecioğlu (2010), iyileştirme projelerinin kabul edilebilir olması için inandırıcı ve ciddi belgelere dayalı olması gerektiğini, bu belgelerle ile de iyileştirme projesinin şirkete sağlayacağı fon girişleri ve yönetsel tedbirler hakkında bilgi sunulması gerektiğini ifade etmiştir.

Görüldüğü üzere, iyileştirme projesinin firma değeri üzerindeki etkisini gösteren sınırlı sayıda yurtdışı uygulamalara dayanan çalışmalar bulunmaktadır. Türkiye’de ise bu tip bir çalışmaya rastlanılamamıştır. İflas erteleme taleplerinin karara bağlanması sürecinde, yetkililerce, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmaların, sahip oldukları iyileştirme projelerine dayalı firma değer tespitlerinin yapılması gerektiğini öneren ayrıca değer tespitinin nasıl yapılacağını ortaya koyan bu çalışma ile literatüre katkıda bulunulacağı düşünülmektedir.

V. Yöntem ve Veriler

İflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmanın, sahip olduğu iyileştirme projesi temel alınarak yapılacak değer tespitinde diğer bir ifadeyle iflas erteleme talebinin kabul edilip edilmeme kararının verilmesinde kullanılacak yöntem, Firmaya Serbest Nakit Akışları (FCFF) yöntemidir. Bu yöntem kullanılarak menkul kıymet ve vadeli işlem borsalarında menkul kıymetlerin alım satımına aracılık gibi konularda ticari faaliyet gösteren ve 200X yılında iflas ertelenmesi talebi ile yetkili ticaret mahkemesine başvuran X Yatırım A.Ş. değerlendirilecektir.

(Bu firmanın sahip olduğu iyileştirme projesi ile ilgili her türlü bilgi ve veriye, Mustafa Can TOPLU tarafından yapılan doktora tez çalışmasından ulaşılmıştır. İlgili tezde yer alan bilgiler özel mahkeme kararı ile temin edilmiş, gerçek bilgilerdir. Ancak bu çalışmanın uygulama bölümünde izlenecek yöntem ile sözü edilen tez çalışması arasında hiçbir bağlantı bulunmamaktadır. Kısacası bu çalışma, ilgili tezden sadece veri kaynağı olarak faydalanmıştır).

A. Firmaya Serbest Nakit Akışları Yöntemi (FCFF)

Firmanın esas amacı, firma değerini diğer bir ifadeyle ortakların servetini maksimum kılmaktır. Buradaki değer, farklı amaç ve durumlara göre; nominal değer, defter değeri, piyasa değeri, tasfiye değeri, işleyen teşebbüs değeri ve gerçek değer gibi kavramları ifade etmekte ve bu değerlerle ölçülmektedir.

İflas eden bir firmanın değeri, tasfiye değeri ile ölçülecektir. Tasfiye değeri, firma varlıklarının parçalar halinde belirli bir süre içerisinde zorunlu satışı ile sağlanabilecek değerinden, firmanın tüm borçları ödendikten sonra kalan tutarı ifade etmektedir (Ercan vd., 2006: 5). İflas etmemiş ancak iflas etmek üzere olan firmaların değeri, bu tip firmaların faaliyetlerinin sürdürülüp sürdürülmemesine karar vermek amacıyla gerçek değerinin belirlenmesi suretiyle ölçülmelidir. Gerçek değer tespitindeki en önemli unsur, firmanın geleceğe dair beklentileridir ki bu beklentilere iyileştirme projelerinde yer verilmektedir.

İyileştirme projesine sahip firmaların gerçek değerleri, sahip olduğu varlıklar ile gelecekte sağlayacağı nakit akımlarının net bugünkü değerleri bulunarak tespit edilir. Genel olarak indirgenmiş nakit akışları yöntemi olarak isimlendirilen bu uygulamanın iki türü bulunmaktadır. Bunlardan ilki Özsermayeye Serbest Nakit Akımları (FCFE-Free Cash Flows to Equity) Yöntemi ve ikincisi ise Firmaya Serbest Nakit Akımları (FCFF-Free Cash Flows to Firm) Yöntemidir.

Özsermaye serbest nakit akımları yöntemine göre firma değeri belirlenirken her bir döneme ait hesaplanan özsermaye serbest nakit akımları, firmanın özsermaye maliyeti ile indirgenerek firmanın özsermayesinin olması gereken toplam değeri tespit edilir (Ercan ve Ban, 2005:341).

Firmaya serbest nakit akımları yöntemi, daha kapsamlı bir değerlendirme yöntemi olup, bu yöntem ile önce firmanın bir bütün olarak değerlendirilmesi yapılır ve daha sonra bu değerden tüm borç yükümlülükleri için yapılan nakit çıkışlarının değeri düşülerek özsermayenin değeri bulunur (Chambers, 2009: 246).

Sözü edilen iki yöntem arasındaki temel ayrım, nakit akışlarının tespitinde kullanılan yöntem ile nakit akışlarının bugüne indirgenmesinde kullanılan oranlarının farklılık arz etmesidir. Firmaya serbest nakit akımları yönteminde ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti kullanılırken özsermayeye nakit akımları yönteminde özsermaye maliyeti kullanılmaktadır (Damodaran, 2002:

535). Firmaya ve özsermayeye nakit akımlarının tespitinde kullanılan sistematik ise aşağıdaki tabloda özetlenmektedir.

Tablo 1: *Firmaya ve Özsermayeye Serbest Nakit Akımlarının Tespiti*

FVÖK*(1 – Vergi Oranı)	Vergi Sonrası Net Kar
+ Amortismanlar	+ Amortismanlar
- Sermaye Harcamaları	- Sermaye Harcamaları
- Net İşletme Sermayesindeki Değişim	- Net İşletme Sermayesindeki Değişim
	- Anapara Geri Ödemeleri
	+ Yeni Borçlar
= FCFE	= FCFE

Kaynak:(Ercan, Öztürk, Başaran, Küçük Kaplan, Başçı, Savaş ve Demirgüneş, Kartal, 2006: 28-38)

Yukarıdaki tablo, borç ve faiz ödemelerindeki ciddi değişimlerden en fazla etkilenen yöntemin FCFE yöntemi olduğunu, göstermektedir. FCFE yöntemi, borç ve borç faizi ödemelerini nakit akımlarını hesaplarken değil, indirgeme oranını belirlerken dikkate aldığı için, ilgili unsurlardan etkilenme düzeyi sınırlı kalmaktadır. Fazla borçlu firmalarda ya da borç tutarı ciddi ölçüde değişecek firmalarda ve öz sermayesinin değerinin firmanın toplam değeri içerisinde küçük bir paya sahip olduğu firmalarda FCFE yönteminin kullanılması çok zordur (Üreten ve Ercan, 2000: 55). Bu nedenle de finansal durumu kötüleşmiş, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmaların değerlendirilmesinde FCFE yöntemi kullanılmalıdır. Bu temel kurala uygun olarak da bu çalışmada değerlendirme yöntemi olarak FCFE yöntemi tercih edilmiştir.

B. Çalışma Kapsamındaki Firmanın İyileştirme Projesi İle İlgili Veriler

Çalışma kapsamında değer tespiti yapılacak ve borca batık olan firmanın iyileştirme projesine ait bazı bilgiler ile geleceğe ilişkin proforma tabloları şöyledir:

- 1) Firma, Sermaye Piyasası Kurulunun sermaye yeterliliği rasyolarının sağlanabilmesi amacıyla SPK'nın Seri V No:34 sayılı Tebliği çerçevesinde xx.yy.200x tarihinde Sermaye Piyasası Kuruluna 9.000.000 TL'lik bir teminat mektubu sunacaktır.
- 2) Sermaye artırımına gidecek olan firma, 1.984.000 TL olan sermayesini 5.615.987,90 TL'ye çıkaracaktır. Ayrıca sermaye, yeni ortak alımı ile 1.984.000 TL artırılarak 7.599.987,90 TL'ye çıkarılacaktır.
- 3) Yukarıdaki faaliyetler ile sermaye sorununu çözecek olan firma, yeni yatırımlar yapmadan yurtdışı pazarlamaya önem vererek ve müşteri portföyünü değiştirerek daha rasyonel ve karlı faaliyetlerde bulunmayı hedeflemektedir.

VI. Uygulama

Çalışmanın uygulama bölümünde, gerçek verilerden yola çıkılarak iyileştirme projesine sahip iflasın ertelenmesi talebinde bulunan bir firmanın değeri FCFF yöntemi ile tespit edilmeye ve iflasın ertelenip ertelenmeme kararının da neye göre verileceği ortaya konulmaya çalışılacaktır.

FCFF yöntemi en basit şekliyle aşağıdaki aşamalar takip edilerek hesaplanabilir (Üreten ve Ercan, 2000; Damodaran, 2002; Zor, 2003; Ercan ve Ban, 2005; Ercan vd., 2006 ve Chambers, 2009):

1. Aşama: Firmanın Geçmiş ve Mevcut Durumunun Analiz Edilmesi

Bu aşamada firmanın geçmiş bilanço ve gelir tablosu verileri analize tabi tutulur. Analizde, öncelikle firmada değer yaratan unsurlar detaylı bir şekilde değerlendirilir. Böyle bir çalışma, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmanın bugüne kadar nerede yanlış yaptığını anlamak ve sonuçlara bakarak firmanın geleceğe yönelik beklentilerinin tutarlılığını ortaya koymak açısından önemlidir.

2. Aşama: Yıllık Gelir ve Gider Tahminlerinde Bulunarak Proforma Tabloların Düzenlenmesi

Bu aşamada firma, avantajlarını ve dezavantajlarını, hedef müşteri kitlesinin özelliklerini, olası rakiplerinin performanslarını, rakipleriyle olan rekabet gücünü ve içinde bulunduğu sektörün karakteristik özellikleri gibi hususları dikkate alarak geleceğe yönelik mantıklı gelir ve gider tahminlerinde bulunmalı ve proforma tabloları düzenlemelidir. Firmanın geleceğe yönelik gelir ve gider tahminlerine dayalı olarak düzenlediği proforma tabloları Tablo 2 ve Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 2: İflasın Ertelenmesi Talebinde Bulunan Firmanın Proforma Gelir Tablosu

	2009	2010	2011	2012
Satış Gelirleri	24.243.144	29.776.584	30.422.934	32.143.700
Satışların Maliyeti	10.749.365	2.771.490	13.554.260	14.340.911
Brüt Kar	13.493.779	7.005.094	16.868.674	17.802.789
Faaliyet Giderleri	7.475.738	8.219.564	8.508.318	8.877.013
Amortisman Giderleri	480.000	480.000	480.000	480.000
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Net Faaliyet Karı)	5.538.041	8.305.530	7.880.356	8.445.776
Faiz Gideri	401.500	435.000	455.000	480.000
Vergi Öncesi Kar	5.136.541	7.870.530	7.425.356	7.965.776
Vergi (%20)	1.027.308	1.574.106	1.485.071	1.593.155
Vergi Sonrası Net Kar	4.109.232	6.296.424	5.940.284	6.372.621

Not: Borca batıklık tespitini yansıtan 2008 gelir tablosu verilerine ulaşılamamıştır.

Tablo 3: İflasın Ertelenmesi Talebinde Bulunan Firmanın Proforma Bilançosu

VARLIKLAR	2008*	2009	2010	2011	2012
CARİ /DÖNEN VARLIKLAR	10.934.156	33.941.313	40.287.837	46.128.122	52.300.742
Hazır Değerler		21.191.313	25.287.837	29.628.122	33.300.742
Menkul Kıymetler (net)		1.500.000	1.500.000	2.000.000	2.000.000
Ticari Alacaklar (net)		10.000.000	12.000.000	13.000.000	15.000.000
Diğer Alacaklar (net)		750.000	750.000	750.000.00	1.000.000
Diğer Cari / Dönen Varlıklar		500.000	750.000	750.000.00	1.000.000
CARİ OLMAYAN / DURAN VARLIKLAR	928.906	1.900.000	2.000.000	2.100.000	2.300.000
Ticari Alacaklar (net)		350.000	350.000	350.000.00	550.000
Diğer Alacaklar (net)		-	-	100.000.00	100.000
Finansal Varlıklar (net)		150.000	250.000	250.000.00	250.000
Maddi Varlıklar (net)		500.000	500.000	500.000.00	500.000
Maddi Olmayan Varlıklar (net)		900.000	900.000	900.000.00	900.000
Aktif Toplamı	11.863.062	35.841.313	42.287.837	48.228.122	54.600.742
YÜKÜMLÜLÜKLER	2008*	2009	2010	2011	2012
KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER	10.384.283	10.417.908	10.567.908	10.567.908	10.567.908
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar (net)		-500	-500	-500	-500
Ticari Borçlar (net)		-250.000	-250.000	-250.000	-250.000
Borç Karşılıkları		10.068.408	10.068.408	10.068.408	10.068.408
Diğer Yükümlülükler (net)		600.000	750.000	750.000.00	750.000
UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER	5.833.433	5.833.599	5.833.699	5.833.699	5.833.699
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar (net)		-300	-200	-200	-200
Borç Karşılıkları		5.833.899	5.833.899	5.833.899	5.833.899
ÖZSERMAYE	- 4.354.654	19.589.806	25.886.230	31.826.515	38.199.135
Sermaye		7.599.987	7.599.987	7.599.987	7.599.987
Sermaye Yedekleri		23.745.510	23.745.510	23.745.510	23.745.510
Kar Yedekleri		164.934	164.934	164.934	164.934
Net Dönem Karı /Zararı*		4.109.232	6.296.424	5.940.284	6.372.620
Geçmiş Yıllar Kar / Zararları		-16.029.858	-11.920.62	-5.624.202	316.082
Pasif Toplamı		35.841.313	42.287.837	48.228.122	54.600.742

* 2008 yılı verileri borca batıklık tespitini yansıtan bilanço verileridir.

3. Aşama: Sabit Büyüme Dönemine İlişkin Sürdürülebilir Büyüme Oranının ve Kar Marjının Tahmini

İşletmenin sağlayacağı nakit akımları sonsuza kadar tahmin edilemeyeceği için nakit akımlarının belli bir yıldan sonra sabit bir oranda sonsuza kadar büyüyeceği varsayılır. Sözü edilen yıldan sonraki döneme, sabit

büyüme dönemi denilebilir. İlgili firma için 4 yıllık bir tahmin dönemi belirlenmiş ve 5. yıldan itibaren de sabit büyüme dönemine gireceği varsayılmıştır. Ayrıca firmanın sabit büyüme dönemindeki büyüme oranının (g) %7 ve net faaliyet kar marjının ise %30 olacağı ve sektör ortalamasına yaklaşacağı varsayılmıştır.

4. Aşama: EK Kapasite Yaratılması İçin Gerekli Olan Sabit Sermaye Harcaması ile Net İşletme Sermayesindeki Değişimlerin Tespiti

Çalışmaya konu olan firmanın iyileştirme projesine ilişkin bilgiler dikkate alınarak sözü edilen firmanın gelecekte ek kapasite yaratmadan -sabit sermaye harcaması yapmadan- faaliyetlerine devam edeceği varsayılmıştır. Genel olarak firma değerlemede böyle bir varsayımda bulunulması, tutarlı bir varsayım olarak kabul görmektedir (Üreten ve Ercan, 2000: 94). Sabit sermaye ihtiyacına ilişkin kararlar verildikten sonra, net işletme sermayesi (NİS) ihtiyacının da belirlenmesi gerekmektedir. Bu gereklilik, genel olarak, proje sahibi firmanın faaliyetlerinde bir aksaklık yaşamaması içindir. NİS'in hesaplanmasında birçok yöntem kullanılabilir de (Aksoy ve Yalçiner, 2008: 108-160) genel olarak finansal borçlar dışındaki kısa vadeli borçların, menkul kıymetler dışındaki dönen varlıklardan çıkarılması ile bulunur (Üreten ve Ercan, 2000: 87; Chambers, 2009: 276). Yıllar itibariyle ihtiyaç duyulan NİS ve NİS'lerdeki değişim tutarları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Net İşletme Sermayesindeki Değişimin Tespiti

	2008*	2009	2010	2011	2012**
Dönem Başı Dönen Varlıklar (Mekul Kıymetler Hariç)	10.934.156	32.441.313	38.787.837	44.128.122	50.300.742
Kısa Vadeli Borçlar (Finansal Borçlar Hariç)	10.384.283	9.917.908	10.067.908	10.067.908	10.067.908
NET İŞLETME SERMAYESİ (NİS)	549.873	22.523.405	28.719.929	34.060.214	40.232.834
NET İŞLETME SERMAYESİNDEKİ DEĞİŞİM $t = (NİS_t - NİS_{t-1})$		21.973.532	6.196.524	5.340.285	6.172.620

* 2008 yılı verileri borca batıklık tespitini yansıtan bilanço verileridir.

** 2012 yılından itibaren net işletme sermayesinin de satış gelirleri gibi yıllık %7 oranında büyüyeceği varsayılmıştır.

5. Aşama: Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyetinin Tespiti

Ortalama sermaye maliyeti; yatırım yapmak için gerekli olan fonları bulma konusunda geniş olanaklara sahip firmalar açısından, yatırım seçeneklerinde aranılan "asgari verim oranı" ya da sermaye harcamaları için bir "kesim noktası", fon bulma sıkıntısı çeken firmalar için ise "finansal bir standart" olarak tanımlanmaktadır (Tekok, 1985:70). Yine firma değerinin

artırılabilmesi için işletme sermayesi yönetiminde de sürekli olarak dikkate alınması gereken “finansal bir standart”tır (Aksoy ve Yalçın, 2008:93-94). Hawkins ve Pearce (1971:53)’e göre de sermaye maliyeti; nakit akışlarının bugünkü değerlerinin hesaplanmasında “gerekli bir indirgeme haddi” dir. Firma değerlemesinde, firmadan beklenen nakit akışlarının bugüne indirgenebilmesi için ortalama sermaye maliyetinin tespiti gereklidir. Bu çalışmada ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti, Sermaye Varlıklarını Fiyatlandırma Modeli (CAPM) ile tespit edilmiştir (Tablo 5). Modele göre;

k_a : Ortalama Sermaye maliyeti,

r_f : Risksiz faiz oranı,

r_m : Pazar portföyü üzerinden beklenen getiri oranı,

$(r_m - r_f)$: Piyasa risk primi ve

β_v : Firma varlıklarının kaldıraçlı betası olmak üzere:

Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti = $k_a = r_f + \beta_e (r_m - r_f)$ ’dir. (1)

Çalışmaya konu olan firma halka açık olmayan bir firma olduğu için varlıklarına ait betaların tahmininde aynı işle uğraşan diğer firmaların kaldıraçsız betaları kullanılmış (Damodaran, 2002) ve 0,48 (İlgili veriye, 05.12.2013 tarihinde <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>, web sitesinden ulaşılmıştır) olarak dikkate alınmıştır. Sonrasında ise kaldıraçlı beta katsayıları şöyle bulunmuştur (Ercan ve diğ., 2007).

Kaldıraçlı Beta_{işletme} =

Kaldıraçsız Beta_{işletme} [1+(1-Vergi Oranı)(Ortalama Borç/Özsermaye Oranı)] (2)

Tablo 5: *Firmanın Ortalama Sermaye Maliyetinin Tespiti*

	2009	2010	2011	2012*
Borç/Özsermaye Oranı	0.83	0.63	0.52	0.43
Rf**	0.0843	0.0693	0.0428	0.0516
Rm-Rf***	0.0929	0.0929	0.0929	0.0929
Kaldıraçsız Beta	0.48	0.48	0.48	0.48
Kaldıraçlı Beta	0.80	0.72	0.68	0.64
Ortalama sermaye maliyeti	0.158486	0.136495	0.105776	0.111509

*2012 yılından sonra, ortalama sermaye maliyetinin %10,73 seviyesinde sabit kalacağı varsayılmaktadır.

**Risksiz faiz oranı olarak, 10 yıllık devlet tahvillerinin faiz oranları kullanılmıştır.

***Risk primi ise Türkiye gibi aynı derecelendirme notuna sahip ülkelerin risk primi olan %9 olarak dikkate alınmıştır

(http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html, 2013).

6. Aşama: Firmaya Serbest Nakit Akışlarının (FCFF’lerin) ve Firma Değerinin Tespiti

İflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmanın, firmaya olan serbest nakit akışları, Tablo 1’de verilen formata uygun biçimde ve yukarıda değinilen tüm hususlar doğrultusunda Tablo 6’da sunulmaktadır. Ayrıca firmanın ve öz sermayenin değeri de yine Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6: Firmaya Serbest Nakit Akışlarının Tespiti

	2009	2010	2011	2012	SABİT BÜYÜME DÖNEMİ
Satış Geliri	24.243.143	29.776.584	30.422.934	32.143.700	34.393.759
FVÖK Kar Marjı	0.23	0.28	0.26	0.26	0.3
FVÖK	5.538.040	8.305.530	7.880.356	8.445.776	10.318.127
-Vergi (%20)	1.107.608	1.661.106	1.576.071	1.689.155	2.063.625
NOPLAT	4.430.432	6.644.424	6.304.284	6.756.620	8.254.502
+Amortisman	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
FAALİYETLERDEN SAĞLANAN NAKİT AKIŞI	4.910.432	7.124.424	6.784.284	7.236.620	8.734.502
Sermaye Harcaması	-	-	-	-	-
NİS değişimi	21.973.532	6.196.524	5.340.285	6.172.620	6.604.703
FCFF	- 17.063.100	927.900	1.443.999	1.064.000	2.129.798
Sabit Büyüme Dönemi Nakit Akışlarının 2012 Sonundaki Değeri^a					57.037.995
FCFF'lerin Bugünkü Değeri^c	- 14.728.786	718.399	1.067.985	697.091	37.935.018^b
FİRMANIN BUGÜNKÜ DEĞERİ^d	25.689.708				
Finansal Borçlar^e	10.384.283				
ÖZSEYAYENİN BUGÜNKÜ DEĞERİ	15.305.425				
$^a P_n = \frac{FCFF_{n+1}}{ka_n - g_n} = \frac{2.129.798}{0,1072 - 0,07} = 57.037.995 = P_{2012} . \quad (3)$					
$^b \text{ Her bir yıl için, } P_n = \frac{FCFF_n}{(1+ka_n)^t} . \quad (4)$					
^c Bu tutar, sabit büyüme dönemine ait nakit akışlarının 2012 yılı sonundaki değeri olan 57.037.995 TL'nin bugünkü değeridir.					
^d Firmanın bugünkü değeri, FCFF'lerin bugünkü değerlerinin toplamıdır. Ayrıca bu değer 2008 yılı sonundaki ya da 2009 yılı başındaki değeri ifade etmektedir.					
^e Finansal borçlardan kasıt 2008 yılı sonundaki kısa vadeli borçlardır.					

Bu sonuç, iyileştirme projesini planladığı şekilde uygulayabilmesi halinde firmanın, 2008 yılında piyasa fiyatları ile tespit ettiği özsermaye tutarının (- 4.354.654 TL) negatiften pozitifte (15.305.425 TL) döneceğini göstermektedir. Diğer bir ifadeyle bu sonuç; iyileştirme projesinin, firma ile ilgili olan tüm taraflara faydalı bir proje olduğunu ve firmanın, iflasın ertelenmesi talebinde haklı olduğunu ortaya koymaktadır.

Yukarıdaki firma değeri hesabında kabul edilen en önemli varsayım; firma faaliyetlerinin sonsuza kadar nakit akışı sağlayacağıdır. Ancak ne yazık ki iflas erteleme talebinde bulunan firmaların bazıları, erteleme kararı almalarına

karşın yine de iflas edebilmektedir. İşte bu noktada analizci, bu olasılığı göz ardı ederek diğer bir ifadeyle iyileştirme projesinin planlandığı şekilde yürütüleceğini düşünerek değerlendirme yaparsa firma değerini çok yüksek bularak yanlış kararların verilmesine yol açabilir. Bu nedenle de iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmanın değerlendirilmesinde, firmanın iflas olasılıkları da dikkate alınmalıdır. Firma değerinin tespitinde iflas olasılığını dikkate almanın iki yolu bulunmaktadır (Damodaran, 2002): Birincisi, firmanın iflas olasılıklarını beklenen kazanç ve büyüme oranlarına dahil etmektir. Yani, gelirlerde beklenen büyüme oranlarını hem iyimser hem de kötümser senaryolara göre tespit etmektir. İkincisi ise; önce firmanın sürekliliği varsayımı altında indirgenmiş nakit akışlarına göre firma değerini belirlemek, sonra da firmanın hayatta kalma ihtimalini tespit ederek aşağıdaki formül aracılığıyla iflas ihtimali olan firmanın gerçek değerine ulaşmaktır.

$$\text{Firma Değeri} = (\text{hayatta kalma ihtimali} * \text{indirgenmiş nakit akışları değeri}) + ([1 - \text{hayatta kalma ihtimali}] * \text{tasfiye değerinin bugünkü değeri}) \quad (5)$$

Çalışmamızda değerlemeye konu olan firmanın, 1 yıl süreli iflas erteleme aldığı, bu süre sonunda hayatta kalma ihtimalinin %60 olduğunu ve son olarak firmanın 1 yıl sonraki özsermaye defter değerinin %50'sinin de tasfiye değeri olduğunu varsayalım.

Bu durumda firmanın özsermaye değeri = $(15.305.425 * 0,6) + ((19.589.806 * 0,5 / 1,1073) * 0,4) = 12.721.556$ TL olacaktır.

VII. Sonuç

Bir firmanın iflastan kurtulma çabasına diğer bir ifadeyle iflasının ertelenmesi talebine, hukuken müsaade edilebilmesi, firmanın kötüleşmiş finansal durumdan kurtulacağını ortaya koyan önemli kanıtların varlığına bağlıdır. İflasın ertelenmesi kararını verecek mahkeme açısından, firmanın kötüleşmiş finansal durumdan kurtulup kurtulamayacağını tek kanıtı, firmaca hangi önlemlerin alınıp nasıl bir uygulamanın yapılacağını ortaya koyan iyileştirme projesidir. İyileştirme projelerinin hedeflenen amaçlara ulaşım sağlayacağını değerlendirilmesinde mahkemece yetkilendirilmiş bilirkişilere önemli görevler düşmektedir. Genellikle mali analiz yönteminden faydalanan bilirkişilerce yapılan değerlendirmeler sonucunda, iyileştirme projesinin firmaya ve topluma artı değer katacağı öngörülür ve bu öngörü mahkemece kabul edilirse, firmanın iflas erteleme talebi kabul edilir.

Bu çalışmanın temel amacı, iyileştirme projesinin firmaya ve topluma artı değer katıp katamayacağını -diğer bir ifadeyle iflasın ertelenmesi talebinin kabul edilip edilmeyeceğinin- belirlenmesi sürecinde, mahkemece yetkilendirilenler tarafından mali analiz yanında, firma değerlendirme yaklaşımlarının da kullanılabileceğini ortaya koymaktır.

Literatürde var olan boşluğun doldurulmasına katkı sunması beklenen bu çalışma, menkul kıymet ve vadeli işlem borsalarında menkul kıymetlerin

alım satımına aracılık gibi konularda ticari faaliyet gösteren ve 200X yılında iflas erteleme talebi ile yetkili ticaret mahkemesine başvuran X Yatırım AŞ'nin iyileştirme projesine ait verileri üzerinden yürütülmüştür. İlgili firmanın değer tespiti, firmaya ait iyileştirme projesini temel alarak düzenlenen 2009-2012 dönemlerine ait proforma tablolardan yararlanılarak ve FCFF yöntemi kullanılarak tespit edilmiştir.

Çalışma sonucunda; iflas erteleme taleplerinin kabul ya da reddedilmesinde mali analiz yanında firma değerlendirme yöntemlerinden yararlanılarak projenin firma değeri üzerindeki etkisinin de tespit edilmesi gerektiği, değer tespitinin nasıl yapılacağı ve değerlemeyi yapacak yetkililerin değerlendirme konusunda uzman olmaları gerektiği ortaya konulmuştur. Ayrıca çalışmada; FCFF yönteminin, borç ve borç faizi ödemelerini nakit akımlarını hesaplarken değil, indirgeme oranını belirlerken dikkate alması sebebiyle ilgili unsurlardan etkilenme düzeyinin sınırlı kaldığı ve bu nedenle de iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmalar gibi fazla borçlu firmalarda ya da borç tutarı ciddi ölçüde değişecek firmalarda FCFF yönteminin uygun değerlendirme yöntemi olduğu da ifade edilmiştir.

İyileştirme projesinin ilgili şartları taşıyıp taşımadığının belirlenmesinde görev alan yetkililer, geleneksel yaklaşımlarla, mali analiz yöntemlerinden faydalanarak bir öngörüye ulaşmaya çalışırlar. Mali analiz, yetkililere önemli veriler sunabilir. Ancak bu çalışma da ileri sürülen husus, salt mali analizin yeterli olmayacağıdır. Yetkililer, değerlendirmelerinde mali analiz sonucunda ulaştıkları verilerinin yanında bir de iyileştirme projesinin firma değerine yapacağı katkıyı dikkate almalıdırlar. Bunun için ise mahkemelerce, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan firmaların sahip olduğu iyileştirme projelerinin firma değeri üzerindeki etkisinin de ortaya konulmasının istenmesi sağlanmalıdır. Ayrıca, değerlemeyi yapacak kişiler (bilirkişiler) belirlenirken, kişinin değerlendirme konusunda uzman olmasına da önem vermelidir. Aksi takdirde değer tespitindeki hatalar, yanlış kararların verilmesine sebep olacaktır.

Bundan sonra yapılacak çalışmalar, iflasın ertelenmesi talebinde bulunan ve bu talebi kabul edilen firmaların değerlemesine diğer bir ifadeyle iflas erteleme döneminde bulunan firmaların değerlemesine odaklanabilir. İlgili dönem için hesaplanan değer, iflas erteleme dönemi sonunda mahkemenin vereceği yeni karara kanıt olabilecektir. Sözü edilen süreçteki en iyi değerlendirme yöntemi, opsiyon değerlendirme yöntemidir. Bu ifadenin gerekçelendirilerek açıklanması bir başka çalışma konusu olarak düşünülebilir.

Kaynaklar

- Aksoy, A. ve Yalçın, K. (2008), **İşletme Sermayesi Yönetimi**, 4. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Akkaya, G.C. ve Tükenmez, N. M. (2007), “İşletmelerde Finansal Yeniden Yapılanma Dinamikleri: Örnek Olay Analizi”, *Dokuz Eylül*

- Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), ss.179-195.
- Alderson, M. J. ve Betker, B. L. (1999), "Assessing Post-Bankruptcy Performance: An Analysis of Reorganized Firms' Cash Flows", *Financial Management*, 28(2), ss.68-82.
- Arslan, R. (2008), "İflasın Ertelenmesi Uygulamaları", *Bankacılar Dergisi*, 67, ss.116-123.
- Balcı, Ş. (2007), **İflasın Ertelenmesi Usul ve Esasları**, Güncel Yayınevi, İzmir.
- Chambers, N. (2009), **Firma Değerlemesi**, Beta Yayınları, İstanbul.
- Dumanoglu, S. (2011), **İflasın Ertelenmesi, Borca Batıklık ve İyileştirme Projeleri**, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Damodaran. A. (2002), **Investment Valuation**, John Wiley & Sons. Inc, [http://portaldace.mineco.gob.gt/sites/default/files/unidades/DefensaComercial/Casos/Controversias/Inversionista%20-%20Estado/Etapa%20de%20Meritos%2007-23%20\(Ferrovias\)/Respondent%20Experts/Spiller%20Exp%20Rpt%201st/LECG-29-Damodaran_%20Ch4.pdf](http://portaldace.mineco.gob.gt/sites/default/files/unidades/DefensaComercial/Casos/Controversias/Inversionista%20-%20Estado/Etapa%20de%20Meritos%2007-23%20(Ferrovias)/Respondent%20Experts/Spiller%20Exp%20Rpt%201st/LECG-29-Damodaran_%20Ch4.pdf) (29/12/2013).
- Ercan, M. K. ve Ban Ü. (2005), **Finansal Yönetim**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Ercan, M. K., Öztürk, M. B., Küçük Kaplan, İ., Başcı, E. S. ve Demirgüneş, K. (2007), "Halka Açık Firmaların Beta Katsayılarının Regresyon Modeli ile Tespiti Ve Halka Açık Olmayan Firmalara Yönelik Uygulanabilirliği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (2), ss.295-324.
- Ercan, M. K., Öztürk, M. B., Küçük Kaplan, İ., Başcı, E. S. ve Demirgüneş, K. (2006), **Firma Değerlemesi**, Literatür Yayınları, İstanbul.
- General Motors Corporation. (2008), **Restructuring Plan for Long-Term Viability**, Erişim:http://online.wsj.com/public/resources/documents/gm_restructuring_plan120208.pdf, 11.12.2013.
- Gilson, S. C., Hotchkiss E. S. ve Ruback R. S. (2000), "Valuation of Bankrupt Firms", *The Review of Financial Studies*, 13 (1), ss.43-74.
- Hawkins, C.J. ve Pearce, D.W. (1971), **Capital Investment Appraisal**, A. Bora Ocakçıoğlu (Çev.), Ak yayınları, İstanbul.
- http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- Kuru, B. (2006), **İcra İflas Hukuku**, Türkmen Yayınevi, İstanbul.
- Özaltın, O. (2006), "Sermaye Yapısı ve Firma Değeri İlişkisi İMKB'de Bir Uygulama (2000-2003)", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özdevecioğlu, M. (2010), "İflasın Ertelenmesi Sürecinde Şirket İyileştirme Projeleri: İşletmecilik Açısından Bir Değerlendirme", *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1 (3), 44-56.

- Özkan, Ö. (2008), “İflasın Erteleme Kararının Alacaklılar Ve Kamu İdaresi Açısından Etkileri”, *Sayıştay Dergisi*, 69, 107-114.
- Öztek, S. (2005), “İflasın Erteleme”, *Bankacılar Dergisi*, 53, 23-71.
- Tekok, O. (1985), **Finansal Yönetim**, Gazi Üniversitesi Yayınları No:58, Ankara.
- Toplu, M. C. (2009), “İflas erteleme sürecinin Türkiye’de Uygulama Süreçleri ve İyileştirme Projelerinde Mali Değerlendirme ve Analizin Önemi”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Uzay, Ş. (2008), “Muhasebeci Bakış Açısı ile İflas Erteleme Süreci”, *Ankara Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Muhasebe ve Vergi Uygulamaları (MUVU) Dergisi*, 1(1), 41-58.
- Üreten, A. ve Ercan M. K. (2000), **Firma Değerinin Tespiti ve Yönetimi**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Yılmaz, B. B. (2009), “İflasın Tespiti ve Erteleme Yönünden Borca Batıklık Bilançosu ve İyileştirme Projesi Üzerine Bir İnceleme”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zor, İ. (2003), “Hisse Senedi Değerleme Modelleri ve Hisse Senedi Değerini Etkileyen Faktörlerin Analizi”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

ROL BELİRSİZLİĞİNİN, ROL ÇATIŞMASININ VE SOSYAL DESTEĞİN TÜKENMİŞLİĞE ETKİSİ: DEVLET VE VAKIF ÜNİVERSİTELERİNDE ÇALIŞAN AKADEMİK PERSONELİN TÜKENMİŞLİK DÜZEYLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI¹

*Altan DOĞAN***

*Rıza DEMİR****

*Erman TÜRKMEN*****

Alınış Tarihi: 14 Temmuz 2014

Kabul Tarihi: 22 Eylül 2015

Öz: Bu çalışmanın amacı, İstanbul'da devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi; rol belirsizliği, rol çatışması ve sosyal desteğin tükenmişlik üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi ve tükenmişlik düzeyinin akademisyenlerin bazı demografik özellikleri açısından incelenmesidir. İstanbul'da devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan 417 akademisyen kapsamında, verilerin anket yöntemiyle toplandığı araştırmada, değişkenler arasındaki ilişki ve etkileşimler regresyon analizleri ile ortaya çıkarılmıştır. Araştırma bulgularına göre rol belirsizliğinin, rol çatışmasının ve sosyal desteğin tükenmişlik ve tükenmişliğin tüm boyutları ile ilişkili olduğu ve tüm bu değişkenlerin tükenmişliği etkiledikleri; bazı demografik değişkenler ile tükenmişlik düzeyi arasında anlamlı ilişkiler/farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tükenmişlik, Rol Çatışması, Rol Belirsizliği, Sosyal Destek, Akademik Personel

THE EFFECTS OF ROLE AMBIGUITY, ROLE CONFLICT AND SOCIAL SUPPORT ON BURNOUT: A COMPARISON BETWEEN BURNOUT LEVELS OF ACADEMICIANS IN PUBLIC AND PRIVATE UNIVERSITY SETTINGS

Abstract: The aim of the study is to determine burnout of academics, to investigate effects of role ambiguity, role conflict and social support on burnout and to analyze level of burnout in terms of some demographic variables. In this research done on 417 academics working in public and foundation universities in Istanbul and whose data collected by survey method, the relationship between variables and interactions found out with regression analyze. At the end of the research, it was determined that the role ambiguity, role conflict and social support correlated with burnout and all dimensions, these variables affected burnout and there were significant relationships/differences between some demographic variables and level of burnout.

Keywords: Burnout, Role Conflict, Role Ambiguity, Social Support, Academic Personnel

¹ Bu çalışma, 19. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi'nde sunulan bildirinin genişletilmiş halidir

** Yrd. Doç. Dr. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İnsan Kaynakları Yönetimi Anabilim Dalı

*** Arş. Gör. Dr. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İnsan Kaynakları Yönetimi Anabilim Dalı

**** Arş. Gör. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İnsan Kaynakları Yönetimi Anabilim Dalı

I. Giriş

Bir ülkenin en büyük zenginliği iyi yetişmiş insan kaynağıdır. Bu insan kaynağı ise, ancak bilim ve teknolojiye yatırım yapan ve yükseköğrenime önem veren ülkelerde bulunmaktadır. Bir ülkenin gelişmişliğinin, o ülkenin üniversitelerinin ve akademik çalışmalarının başarısı ile de yakından ilişkili olduğu söylenebilir. İlgili akademik çalışmaları gerçekleştirecek ve nitelikli insan kaynağının oluşmasına destek sağlayacak bilim insanlarının yetiştirilmesi ise son derece zor ve emek isteyen bir süreçtir. Keza gelişmiş batı üniversitelerinin en çok yatırım yaptıkları konuların başında, nitelikli insan kaynağı oluşturmak amacıyla bilim adamı ve akademisyen yetiştirmek gelmektedir. Akademisyenlerin, ülkeleri ve ülkelerinin gelecekle için önemli bir konumda olduğu düşünülmektedir.

Akademisyenlerin iş yükü, hem öğretim faaliyetlerini hem de bilimsel çalışmaları kapsamaktadır. Bu iş yükünün fazlalığı yanında sahip oldukları özlük hakları, kendilerinden neler beklendiğini bilmeleri, üstlendikleri rol veya sorumlulukların çatışmaması, çalışma ortamları veya algıladıkları sosyal destek, pek çok değişkenle birlikte akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerini de etkileyebilmektedir. Ülkelerin gelişmişliğine katkı sağlayan akademisyenlerin yukarıda bahsedilen nedenler dolayısıyla mesleki tükenmişliklerinin artması, verdikleri öğretim hizmeti ve yaptıkları bilimsel çalışmalara yönelik performansı ve verimliliği düşürebilecektir. Dolayısıyla akademisyenlerin mesleki tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi ve tükenmişlik düzeylerini etkileyen değişkenlerin ortaya konulması önemli görülmektedir. Bu doğrultuda araştırmada, akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin incelenmesi; rol belirsizliği, rol çatışması ve algılanan sosyal destek ile tükenmişlik düzeyleri arasında ilişki olup olmadığının ve ilgili değişkenlerin tükenmişlik düzeylerini etkileyip etkilemediğinin araştırılması amaçlanmıştır. Bunun yanında akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin; unvan, mesleki kıdem, cinsiyet ve aylık hane halkı geliri gibi demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi de araştırmanın alt amacını oluşturmaktadır.

Son zamanlarda akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerini inceleyen çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Fakat tükenmişlik düzeyini etkileyen birden fazla faktörü aynı anda araştıran çalışmalar ve devlet üniversiteleri ile vakıf üniversitelerinde bulunan akademik personelin tükenmişlik düzeylerini karşılaştıran çalışmaların Türkiye bağlamında yok denecek kadar az olduğu söylenebilir. Oysa iş yükü, çalışma ortamı, iş tatmini gibi faktörlerin devlet ve vakıf üniversitelerinde farklı olması nedeniyle, farklı statüye sahip üniversitelerde çalışan akademisyenlerin farklı tükenmişlik düzeylerine sahip olacağı düşünülebilir.

Bu araştırmanın amacı; akademisyenlerin mesleki tükenmişlik düzeylerini belirlemek ve rol belirsizliğinin, rol çatışmasının ve sosyal desteğin, tükenmişliğe olan muhtemel etkilerini araştırmaktır. Kapsamı oldukça geniş tutulan bu çalışmanın sonucunda elde edilen bulgular ile, diğer çalışmalardan

farklı olarak, rol belirsizliği, rol çatışması ve algılanan sosyal destek olmak üzere her üç değişkenin akademik personelin tükenmişlik düzeyi ile ilişkili olup olmadığı ve tükenmişlik düzeyini etkileyip etkilemediği incelenmiş, devlet üniversiteleri ile vakıf üniversitelerinde çalışan akademik personelin tükenmişlik düzeyleri karşılaştırılmıştır. Elde edilen bulgular ile ilgili konulara açıklık getirildiği, literatüre katkı sağlandığı ve gelecek çalışmalara ışık tutabileceği düşünülmektedir. Akademik personelin tükenmişlik düzeylerini etkileyen faktörlerin neler olduğunun belirlenmesi ve demografik değişkenler doğrultusunda oluşan farklılıkların tespit edilmesinin, yönetimlerce yapılacak değişikliklere ve uygulamalara yön vermesinin olası olduğu düşünüldüğünde, araştırma sonuçlarının önemli olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırmada öncelikle değişkenler hakkında literatür incelenerek kuramsal çerçeve oluşturulmuş, hipotezler geliştirilmiş, ardından veri analiz edilmiş ve elde edilen bulgular açıklanarak uygulamaya ve teoriye yönelik konular tartışılmıştır.

II. Kavramsal Çerçeve

A. Tükenmişlik

Tükenmişlik kavramı, çalışanın fiziksel ya da duygusal olarak belirli bir bitkinlik/yorgunluk düzeyine ulaşmasından dolayı kendisini işine verememesi hali olarak tanımlanabilir (Heery ve Noon, 2008: 99). Fiziksel ya da duygusal olarak belirli bir bitkinlik/yorgunluk düzeyine ulaşılmasında ise, iş ve rol özellikleri, örgütsel özellikler ve bireysel özelliklerden kaynaklanan sorunlar neden olabilir (Cordes ve Dougherty, 1993: 628-637; Singh vd., 2012: 84-85). Buna göre cinsiyet, yaş, işte çalışma süresi, kişilik, değerler, sosyal destek gibi bireysel ve sosyal özellikler; işyükü, iş üzerindeki kontrol düzeyi, ödüller, örgüte karşı hissedilen aidiyet duygusu ve adalet, yöneticinin davranışları ya da liderlik tarzı, çalışanların yaşadıkları rol belirsizlikleri ve rol çatışmaları ve algıladıkları sosyal destek gibi iş, rol ve örgüt ile ilgili özellikler tükenmişliğe neden olabilmektedir (Arı ve Bal, 2008: 131; Seltzer ve Numerof, 1988: 439).

En yaygın ve kabul gören tanımına göre tükenmişlik, genellikle insanlarla yüz yüze çalışmak durumunda olan kişilerde daha sık görülen ve duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşüklük hissi şeklinde oluşan psikolojik bir sendromdur (Maslach, 2003: 2; Maslach ve Jackson, 1981: 99; Maslach vd., 2001: 399). Tükenmişlik; çok kısa olarak kişinin enerjisini, işe karşı hevesini ve güvenini kaybetmesidir (Leiter ve Maslach, 2005: 2-3). Literatürde tükenmişlik genelde “duygusal tükenme”, “duyarsızlaşma”, “kişisel başarı hissinde azalma” olmak üzere üç boyut altında incelenmektedir (Lapointe vd., 2012: 4; Leiter ve Maslach, 2000: 3; Maslach, 2003: 189; Maslach ve Jackson, 1981: 99; Moore, 2000: 335-336).

Duygusal tükenme (emotional exhaustion): Kişilerin duygusal açıdan aşırı şekilde tükenmelerini ifade etmektedir. Kişiler duygusal olarak tükenme yaşadıklarında, hem duygusal hem de fiziksel olarak kendilerini mecalsiz ve

yorulmuş hissederler; kendilerini rahatlatma ve iyileştirme gücünü kendilerinde bulamazlar. Ayrıca bu kişiler sabah kalktıkları zaman kendilerini gece yattıkları zamanki kadar yorgun hissederler. Duygusal tükenme, tükenmişliğin stres boyutunu ifade etmekte olup, iş yükünün fazla olması ile işteki bireysel çatışmalar, bu boyuta yol açan ana kaynakları oluştururlar (Leiter ve Maslach, 1988: 297; Maslach ve Goldberg, 1998: 64; Maslach ve Leiter, 1997: 17).

Duyarsızlaşma (depersonalization): Kişilerin; diğer insanlara olumsuz, vurdumduymaz ve ilgisiz cevaplar vermelerini ifade etmektedir. Kişiler kendilerini duyarsız hissettiklerinde işlerine ve işlerindeki insanlara karşı soğuk ve mesafeli bir tutum takınırlar. Genellikle aşırı duygusal tükenmeye karşı bir yanıt olarak kişiler tarafından geliştirilen duyarsızlaşma, tükenmişliğin kişilerarası boyutunu ifade etmektedir (Maslach ve Goldberg, 1998: 64; Maslach ve Leiter, 1997: 18).

Kişisel başarı hissinde azalma (reduced personal accomplishment): Kişilerin, işteki verimliliklerinin ve yeterliliklerinin azaldığı yönündeki duygularını ifade eder. Kişiler kendilerini etkin ve başarılı hissetmediklerinde gittikçe artan bir şekilde kendilerini yetersiz hissederler. Ayrıca bu kişiler, örgüt içerisinde farklılık yaratacaklarına inandıkları yeteneklerine ilişkin duymuş oldukları güven duygusunu kaybederler. Bu boyut, tükenmişliğin kişisel-değerlendirme boyutunu ifade etmektedir (Maslach ve Goldberg, 1998: 64; Maslach ve Leiter, 1997: 18).

Bunun yanında özellikle icra edilen mesleğin özelliklerine bağlı olarak çalışanlarda tükenmişlik duygusu ortaya çıkabilmektedir. Örneğin turizm sektöründe üretimin müşteri ile aynı ortamda gerçekleşmesi, çalışma saatlerinin düzensizliği, sürekli çalışma, ücret yetersizliği, işlerin emek yoğun olması, dinlenme sürelerinin yetersizliği ve yüz yüze ilişkilerin yoğunluğu (Altay, 2009: 2; Pelit ve Türkmen, 2008: 117); öğretmenlik mesleğinin insanlarla sürekli etkileşimi gerektirmesi, eğitim-öğretim hizmetlerindeki öğrenci-öğretmen ve okul-aile çatışmaları, disiplin sorunları, kalabalık sınıflar, fiziki koşullardaki yetersizlik, bürokratik işlerin çokluğu, toplumun eleştirileri, eğitim kurumları üzerindeki sosyal ve politik baskılar, ödüllendirme ve karara katılımın yetersizliği (Ertürk ve Keçecioğlu, 2012: 39; Girgin, 2010: 32-33); bankacılık sektörünün yoğun stres kaynakları ve mesleki mali riskler taşıması, yoğun bir iş yüküne sahip olması, son yıllarda sektörde oluşan hızlı değişimler, bankaların kapatılması, birleştirilmesi ve el değiştirmesi ile istihdama ilişkin sorunların ortaya çıkması (Ceyhan ve Siliğ, 2005: 45), ilgili mesleklerden kaynaklanan ve çalışanların tükenmişlik duygusu yaşamasına neden olan faktörler olarak belirtilebilir. Akademisyenlik mesleği açısından bakıldığında ise, mesleki saygınlığın yitirildiği düşüncesi, kadro tıkanıklıkları, yetersiz ücret, kişisel yeterliliklerin sürekli sorgulanmasını gerektiren bir çalışma ortamı, sürekli gelişme çabalarının gerekliliği, akademik çalışmalara verilen desteğin azlığı, fiziki çalışma koşullarının olumsuzluğu, etkin çalışma gruplarının olmayışı (Budak ve Sürgevil, 2005: 95-96); yoğun ders yükü, üstlenilen idari görevler,

ikinci öğretimde ders verilmesi (Özen Kutanis ve Karakiraz, 2013: 27-28); işinden yüksek beklentilere sahip olma, arzulanmış kariyer konusunda yaşanan başarısızlıklar, çalışma koşullarının yetersizliği, aşırı kontrole tabi tutulma, adalet algısının düşüklüğü (İraz ve Yusufoglu, 2011: 452) akademisyenlik mesleğinden kaynaklanan ve tükenmişliğe neden olan başlıca faktörler olarak ifade edilebilir. Bahsedilenler nedenlerle birlikte, akademisyenlik mesleğinde de sıklıkla karşılaşılabilen rol belirsizliği ve rol çatışması gibi durumlar ve görev yapılan bölüm içinde algılanan sosyal desteğin, akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerini etkilediği ve bu nedenle tükenmişliğe sebep olan faktörlerin ortaya çıkarılmasının önemli olduğu düşünülmektedir.

Rol belirsizliği, rol çatışması ve algılanan sosyal destek kavramları, tükenmişliğe neden olan faktörler olarak bu çalışmada ele alınmaktadır.

B. Rol Belirsizliği

Rol belirsizliği, çalışanların işlerini yaparken kendilerinden tam olarak nelerin beklendiğini kolayca anlayamadıkları veya kendilerinden beklenenlerin neyin yapılması gerektiğine ilişkin düşüncelerinin birbirlerine zıt olduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır (Bernardin, 2010: 499). Diğer bir ifadeyle çalışanlar; rollerinin ve/veya kendilerinden beklenen görev davranışlarının neler olduğunun farkında olmadıklarında veya rolleri açık olmadığında rol belirsizliği yaşayabilmektedirler (Bedeian ve Armenakis, 1981: 419; Daft, 2010: 461; DeCenzo ve Robbins, 2007: 358; Schermerhorn vd., 2008: 199).

Bunun yanında rol belirsizliği; belirli bir görevi yerine getiren çalışana, bu görevi yerine getirmesi için gerekli olan bilgilerin eksik olarak verildiği durumu ifade etmektedir (Rizzo vd., 1970: 151). Bu durumda, çalışan, kendisinden ne beklenildiğini bilememekte, neyi nasıl yapacağını doğru şekilde algılayamamaktadır.

Rol belirsizliği, rolün karışık olup açık olmadığı zamanlarda ortaya çıkmaktadır. Çalışma ortamlarında rol belirsizliği; iş tanımlarının yeterli olmamasından, yöneticilerin belirsiz emirlerinden ve çalışma arkadaşlarının karmaşık söz ve davranışlarından kaynaklanmaktadır (Griffin, 2008: 534; Luthans, 2011: 350; Moorhead ve Griffin, 2010: 173). Ayrıca rol belirsizliği, çalışanların streslerinin, gerginliklerinin ve endişelerinin artmasına ve tatmin düzeylerinin azalmasına neden olmaktadır (Valenzi ve Dessler, 1978: 672).

Rol belirsizliğinin iki önemli olumsuz sonucu bulunmaktadır (Sabuncuoğlu, 2008: 36). Bunlardan biri iş doyumsuzluğu diğeri ise tükenmişliktir. Kahn vd. (1964) ve House ve Rizzo (1972) tarafından yapılan araştırmalarda rol belirsizliğinin; iş geriliminde ve endişede yükselmeye neden olduğu belirlenmiştir (Esatoğlu vd., 2004: 135). Farklı zamanlarda yapılan diğer çalışmalarda da rol belirsizliğinin tükenmişlikle istatistiksel olarak anlamlı ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Brookings vd., 1985: 149; Fimian ve Blanton, 1987: 162; Ghorpade vd., 2011: 1297; Sabuncuoğlu, 2008: 48; Schwab ve Iwanicki, 1982: 73; Tunç ve Kutanis, 2009: 415; Von Emster ve Harrison,

1998: 383). Yapılan bir başka araştırmada rol belirsizliği ile sadece kişisel başarı hissinde azalma alt boyutu arasında ilişki bulunmuştur (Jackson vd., 1986: 639) Araştırmada akademisyenlerin rol belirsizliğine yönelik algıları ile genel tükenmişlik düzeyi ve tükenmişliğin boyutları arasında anlamlı ilişki olup olmadığı, kurulan H_1 hipotezi ile test edilmiştir.

H₁: Akademik personelin rol belirsizliğine yönelik algıları ile tükenmişlik ve boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

C. Rol Çatışması

Bireyler birden fazla role sahip olduklarında ve bu rollerini üyesi oldukları gruplara göre adapte etmeye çalıştıklarında bazı sorunlarla karşılaşabilmektedir. Çünkü çalışanların, tüm bu rolleri yerine getirebilmeleri için farklı beklentileri karşılamaları gerekir. Böyle durumlarda da kişiler rol çatışması yaşayabilirler (Ivancevich, 2010: 554; Perrewe vd., 2004: 142; Robbins ve Coulter, 2009: 253). Rol çatışması, aynı anda birden fazla rolü gerçekleştirmek durumunda olan kişinin, rol gereklerinden birine diğerlerine oranla daha fazla uyması şeklinde ifade edilebilir (Şimşek vd., 2005: 22).

Rol çatışması, çalışanın rolleri ile ilgili yapması gerekenler konusunda uygunluk-uygunsuzluk ya da uyumluluk-uyumsuzluk durumunun oluşmasıdır (Rizzo vd., 1970: 155). Buna göre çalışanların görevlerini yerine getirirken bir rolde göstermeleri gereken davranış diğer rolde göstermesi gereken davranışla çelişebilmektedir.

Rol çatışması, tanımından da anlaşılacağı üzere, işin gerektirdiği sorumluluklarla (görevlerle), kaynaklarla, kurallarla, politikalarla ve çalışma arkadaşlarıyla yaşanan uyumsuzlukları içermektedir (Nicholson ve Goh, 1983: 149). Özellikle çalışanların işyerindeki çalışma arkadaşları, yöneticileri gibi kişilerden birbirine zıt olan isteklerle karşılaşmaları durumunda veya tarafların beklentileri arasında uyumsuzluk olduğunda rol çatışması ortaya çıkmaktadır (Daft, 2010: 461; Peterson vd., 1995: 430). Rol çatışmasının; rol göndericinin kendi içinde çatışması, göndericiler arası rol çatışması, roller arası çatışma, kişi-rol çatışması ve aşırı rol yüklenme şeklinde ifade edilen türleri bulunmaktadır (Griffin, 2008: 534; Schermerhorn vd., 2008: 199; Tekarslan vd., 2000, 45).

Rol belirsizliğinde olduğu gibi rol çatışmasının da iş doyumsuzluğu ve tükenmişlik olmak üzere iki olumsuz sonucundan bahsedilebilir (Sabuncuoğlu, 2008: 36). Kahn vd. (1964) ve House ve Rizzo (1972) tarafından yapılan araştırmalarda rol çatışmasının iş geriliminde ve endişede yükselmeye neden olduğu belirlenmiştir (Esatoğlu vd., 2004: 135). Farklı zamanlarda yapılan diğer çalışmalarda da rol çatışmasının tükenmişlikle istatistiksel olarak anlamlı ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Brookings vd., 1985: 149; Fimian ve Blanton, 1987: 162; Ghorpade vd., 2011: 1297; Sabuncuoğlu, 2008: 48; Schwab ve Iwanicki, 1982: 73; Tunç ve Kutanis, 2009: 415; Von Emster ve Harrison, 1998: 383). Yapılan bir başka araştırmada rol çatışması ile sadece duygusal tükenme alt boyutu arasında ilişki bulunmuştur (Jackson vd., 1986: 639) Yapılan diğer

araştırmalarda da rol çatışması ile duygusal tükenme arasında (Leiter ve Maslach, 1988: 307); rol çatışması ile duygusal tükenme ve duyarsızlaşma arasında (Jackson vd., 1987: 349) anlamlı ilişkiler bulmuşlardır. Araştırmada akademisyenlerin rol çatışmasına yönelik algıları ile genel tükenmişlik düzeyi ve tükenmişliğin boyutları arasında anlamlı ilişki olup olmadığı, kurulan H₂ hipotezi ile test edilmiştir.

H₂: Akademik personelin rol çatışmasına yönelik algıları ile tükenmişlik ve boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

D. Sosyal Destek

Sosyal destek, çalışana geribesleme vermede, destekte bulunmada ve çalışanla iletişimi kolaylaştırmada, çalışanın yöneticilerinin, iş arkadaşlarının ve diğer kişilerin istekli ve gönüllü olmalarını ifade etmektedir (Noe vd., 2008: 281; Seers vd., 1983: 274). Sosyal destek, çalışanın meslektaşlarının, yöneticilerinin, aile üyelerinin, arkadaşlarının çalışanın stresini azaltmak üzere ona duygusal ve/veya bilgisel destek sağlamaları durumunda oluşmaktadır ve çalışanın özgüvenini artırarak kendini daha değerli hissetmesini sağlamaktadır (McShane ve Von Glinow, 2010: 121).

Çalışanın problemleri hakkında konuşabileceği, onunla ilgilenen, ona güvenen ve onu seven bir aileye ve arkadaşlara sahip olması çalışan için çok faydalıdır (Duygusal sosyal destek). Çalışana çeşitli öneriler sunan, rehberlik eden, kaynaklar/olanaklar sağlayan ve onunla iletişim kuran bir aileye ve arkadaşlara sahip olması da yine çalışan için çok destekleyici olmaktadır (Enstrümental sosyal destek) (Bogossian, 2007: 170; Chen vd., 2012: 4; Cooke vd., 1988: 211; Hitt vd., 2009: 241; McDonald ve Westphal, 2011: 662; Wan vd., 1996: 502). Bu açıdan bakıldığında sosyal desteğe sahip olan çalışanlar; kendilerine değer verildiğine, sevildiklerine, sayıldıklarına ve karşılıklı yükümlülükleri olan bir grubun üyesi olduklarına inanırlar. Araştırmalara göre de kişilerin arasında destekleyici etkileşimlerin olması, sağlık sorunlarına karşı koruyucu bir faktör olmaktadır (Cobb, 1976: 300; Kirmeyer ve Lin, 1987: 138-139).

Sosyal desteğin; çalışan (iş arkadaşları) desteği, yönetim desteği, yönetici desteği ve aile-arkadaş desteği şeklinde ifade edilen biçimlerinden bahsedilmektedir. Çalışan (iş arkadaşları) desteği, yönetim desteği ve yönetici desteği, örgüt içi sosyal destek şeklinde adlandırılırken, aile-arkadaş desteği örgüt dışı sosyal destek şeklinde ifade edilmektedir (Lambert vd., 2010: 1221-1223). Bu araştırmada sosyal destek, aile-arkadaş desteği şeklinde ele alınmıştır. Sosyal destek ve tükenmişlikle ilgili yapılan birçok araştırmada, sosyal desteğe sahip kişilerde tükenmişlik düzeyinin düşük olduğu bulunmuştur (Baruch-Feldman vd., 2002; Buick ve Thomas, 2001; Davis-Sacks vd., 1985; Eriksson vd., 2009: 673; Galek vd., 2011; Greenglass vd., 1997; Halbesleben ve Buckley, 2006; Jenkins ve Elliott, 2004; Kinman vd., 2011; Lambert vd., 2010; Lloyd

vd., 2002; Pozo-Muñoz vd., 2008; Prins vd., 2007; Salami, 2011; Vanheule vd., 2008; Yıldırım, 2008).

Sosyal destek, stresin etkilerini azaltmakta ve kişileri stresin olumsuz etkilerinden korumaktadır (LaRocco vd., 1980: 202; Manning vd., 1996: 739). Çünkü sosyal destek, gerginlik düzeyi yüksek olan işlerin olumsuz etkilerini hafifletici bir rol oynamaktadır (Robbins ve Judge, 2009: 675). Tükenmişliğe neden olan faktörler arasında bulunan sosyal desteğin az olması rol belirsizliğinin ve rol çatışmasının tükenmişliğe olan etkilerini de artırmaktadır (Gomez-Mejia vd., 2010: 558). Sosyal desteğin; rol çatışmasının ve rol belirsizliğinin neden olduğu işle ilgili stresi ve bu stresten kaynaklanabilecek tükenmişliği engellediği söylenebilir. Çünkü bireylerin olumsuz durumlarla baş etme konusundaki inançları, sosyal desteğe sahip olma algılarının yükselmesiyle birlikte artış göstermektedir (Cohen ve Wills, 1985: 310; Cordes ve Dougherty, 1993: 633). Araştırmada akademisyenlerin sosyal destek algıları ile genel tükenmişlik düzeyi ve tükenmişliğin boyutları arasında anlamlı ilişki olup olmadığı ve rol belirsizliği, rol çatışması ve sosyal desteğin akademisyenlerin tükenmişlik düzeyini etkileyip etkilemediği, kurulan H₃ hipotezi ile test edilmiştir.

H₃: Akademik personelin sosyal destek algıları ile tükenmişlik ve boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Çalışmada rol belirsizliği, rol çatışması ve algılanan sosyal destek olmak üzere her üç değişkenin akademik personelin tükenmişlik düzeyini etkileyip etkilemediği ise, kurulan H₄ hipotezi ile test edilmiştir.

H₄: Akademik personelin rol belirsizliğine, rol çatışmasına ve sosyal desteğe ilişkin algıları tükenmişlik düzeylerini etkilemektedir.

E. Tükenmişliğin Demografik Değişkenlerle Olan İlişkisi ve Farklılıkları

Bireylerin yaşı, çalışma süreleri, cinsiyeti, gelir durumu vb. demografik özellikleri, tükenmişliği önemli ölçüde etkileyen bireysel faktörlerdir. Bunun yanında akademisyenlik mesleğiyle ilgili olarak bazı değişkenlerin de akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin farklılık göstermesine neden olabileceği düşünülmektedir.

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde demografik değişkenlerden **yaş** ile tükenmişlik düzeyi arasında ters yönlü ilişki olduğuna yönelik yorumlarla daha sık karşılaşıldığı söylenebilir (Maslach, Schaufeli ve Leiter, 2001; Maslach ve Jackson, 1981; Başol ve Altay, 2009: 192). Özellikle akademisyenlik mesleği açısından bakıldığında; mesleğe yeni başlamış, beklentileri yüksek ve iş yükü nispeten fazla olan gençler ile geçmişten gelen deneyim ve tecrübelerin etkisiyle genç meslektaşlarına göre daha olgun, sabırlı ve edindikleri bir takım kazanımlar nedeniyle dayanıklılığı daha yüksek olan yaşlılar arasında tükenmişlik düzeyleri açısından farklılık olduğu düşünülmektedir. Konuyla ilgili yapılan araştırmalar incelendiğinde de çok sayıda araştırmada

akademisyenlerin yaşları ile tükenmişlik düzeyleri arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur (Ardıç ve Polatçı, 2008; Barutçu ve Serinkan, 2008; Basım ve Şeşen, 2006; Brewer ve Shapard, 2004; Chauhan, 2009; Dolunay, 2002; Garrosa vd., 2008; Kaya vd., 2010; Lau vd., 2005; Otacıoğlu, 2008). Bununla birlikte bazı araştırmalarda bunun tersi bir durum, yani akademisyenlerin yaşlarının artmasıyla birlikte tükenmişlik düzeylerinin de arttığı tespit edilmiştir (Attafar vd., 2011; Lackritz, 2004). Araştırmada akademisyenlerin yaşları ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı ilişki olup olmadığı, kurulan ayrı bir hipotez ile test edilmiştir.

H₅: Akademik personelin yaşları ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Demografik değişkenlerden kıdem ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişki açısından ilgili literatür incelendiğinde ise yaş değişkenine benzer şekilde, iki değişken arasında ters yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir (Maslach ve Jackson, 1981; Ergin, 1992; Randall ve Scott, 1988). Yeni işin getirdiği rol ve sorumluluklara yönelik karmaşa ve mesleğe/örgüte bağlılığın henüz oluşmaması, ancak deneyimle elde edilebilecek mücadele yollarına, sezgi ve iç donanıma henüz sahip olunmaması, işe yeni başlamaları nedeniyle daha rutin işlerde çalışmaları, üstlerindeki denetimin daha fazla olması, doyum sağlayacak bazı statü özelliklerine sahip olmamaları ve işin ilk zamanlarında çok fazla iş ve sorunla karşılaşmaları, kıdemi daha az bireylerin tükenmişlik düzeylerinin yüksek çıkmasına neden olan faktörler olarak belirtilebilir (Polatçı, 2007: 60). Akademisyenlik mesleği açısından bakıldığında da; kıdemi daha az olan akademisyenlerin daha yoğun işyüküne sahip olduğu, işyükü fazlalığı nedeniyle daha fazla yoruldukları ve bölüm ya da fakülte içinde rol belirsizliği ya da rol çatışması gibi durumları daha çok yaşadıkları görülmektedir. Lisansüstü eğitimlerini sürdüren araştırma görevlilerinin bir yandan öğrencilikleri devam ederken bir yandan da bağlı buldukları kurumda çalışmaları daha fazla rol çatışması yaşamalarına ve daha çok yıpranmalarına neden olabilmektedir. Konuyla ilgili yapılan araştırmalar incelendiğinde de, çoğu araştırmada akademisyenlerin kıdemleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur (Ardıç ve Polatçı, 2008; Ay ve Avşaroğlu, 2010; Barutçu ve Serinkan, 2008; Basım ve Şeşen, 2006; Brewer ve Shapard, 2004; Chauhan, 2009; Dericioğulları vd., 2007; Dolunay, 2002; Güneş vd., 2009; Kaya vd., 2010; Lau vd., 2005; Zaidi vd., 2011). Bunun yanında akademisyenlerin kıdemleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında ilişki bulamayan araştırmalar da söz konusudur (Pelit ve Türkmen, 2008; Sünter vd., 2006). Araştırmada akademisyenlerin kıdemleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı ilişki olup olmadığı, kurulan ayrı bir hipotez ile test edilmiştir.

H₆: Akademik personelin kıdemleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tükenmişlik düzeyinin demografik değişkenlerden **cinsiyete** göre farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde ise, tükenmişlik araştırmalarında

genellikle kadınların erkeklerden daha fazla tükendikleri sonucuna ulaşıldığı görülmektedir. Kadınların cinsiyetlerinden kaynaklanan içgüdüleri nedeniyle karşılarındaki insanları daha fazla gözetmeleri, onlara daha çok önem vermeleri ve işlerin “insan ilişkileri” yönü üzerinde daha çok durmaları, söz konusu durumun nedenleri olarak belirtilebilir (Ergin, 1992; Polatçı, 2007: 60). Cinsiyet ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı araştırmalarda erkeklerin tükenmişlik düzeylerinin kadınlara göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Attafar vd., 2011; Ay ve Avşaroğlu, 2010; Otacıoğlu, 2008). Bazı araştırmalarda ise kadınların erkeklerden daha fazla tükenme yaşadıkları görülmüştür (Buick ve Thomas, 2001; Güneş vd., 2009; Maslach ve Jackson, 1981; Kaya vd., 2010; Topaloğlu vd., 2007; Zaidi vd., 2011). Budak ve Sürgevil (2005) tarafından akademik alanda yapılan bir araştırma sonucunda da kadınların erkeklerden daha fazla duygusal tükenme yaşadıkları belirlenmiştir. Yine bazı araştırmalarda tükenmişliğin boyutlarından herhangi birinde kadınların erkeklerden daha fazla tükenmişlik sergilediği, herhangi bir diğerinde erkeklerin kadınlardan daha fazla tükenmişlik gösterdiği belirlenmiştir (Dericioğulları vd., 2007; Lackritz, 2004; Lau vd., 2005). İki değişken arasında herhangi bir ilişki bulamayan araştırmalara rastlamak da mümkündür (Gezer vd., 2009; Pelit ve Türkmen, 2008). Araştırmada akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin cinsiyet değişkenine göre farklılık gösterip göstermediği, kurulan ayrı bir hipotez ile test edilmiştir.

H₇: Akademik personelin tükenmişlik düzeyleri cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermektedir.

Demografik değişkenlerden akademik unvan ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişki açısından ilgili literatür incelendiğinde iki değişken arasında ters yönlü bir ilişkinin öngörüldüğü söylenebilir. Akademik ünvanı nispeten daha düşük olan çalışanların (örneğin araştırma görevlileri ya da yardımcı doçentlerin) işyükünün daha fazla olduğu, farklı kişiler tarafından kısa süre içinde kendilerinden çok sayıda görevi yerine getirmelerinin beklendiği, rol belirsizliği ya da rol çatışması gibi durumlarla daha çok karşı karşıya kaldıkları ve özellikle araştırma görevlilerinin genellikle iş güvencesine sahip olmadıkları düşünüldüğünde, akademik ünvanı nispeten düşük olan çalışanların tükenmişlik düzeylerinin yüksek olması beklenebilir. Konuyla ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde; Ardıç ve Polatçı (2008) tarafından yapılan araştırmanın sonucunda, araştırma görevlilerinin diğer kişilere göre daha fazla tükenmişlik yaşadıkları tespit edilmiştir. Bir diğer araştırmada da Yrd. Doç.Dr.-Öğr. Gör. grubunun tükenmişlik düzeyinin diğer gruplardan daha yüksek olduğu ortaya konmuştur (Budak ve Sürgevil, 2005). Yapılan diğer araştırmalara bakıldığında; öğretim görevlilerinin genel tükenmişlik düzeyi ile duygusal tükenme ve fiziksel bitkinlik düzeylerinin öğretim üyelerine göre daha yüksek çıktığı (Bayram vd., 2010); duygusal tükenme boyutu için araştırma görevlilerinin profesörlerden, duyarsızlaşma boyutu içinse doçentlerden daha yüksek tükenmişlik düzeyine sahip olduğu, bunun yanında kişisel başarı düzeyinde

araştırma görevlilerinin tükenmişlik düzeyinin diğer akademisyenlerden daha düşük olduğu (Toker, 2011); duygusal tükenme düzeyine en az profesörlerin, en çok ise araştırma görevlilerinin sahip olduğu (Tümkiye, 2007); tüm alt boyutlarda araştırma görevlisi ve yardımcı doçentlerin diğer akademik personele göre daha fazla tükenmişlik yaşadıkları (Küçükşuleymanoglu, 2007); doçentlerin kişisel tükenmişlik düzeylerinin anlamlı şekilde öğretim görevlisi/uzmanlardan düşük olduğu (Deliorman vd., 2008); profesörlerin kişisel başarı hissi puanlarının araştırma görevlilerine göre yüksek olduğu (Bilici vd., 1998) görülmektedir. Tüm bu araştırmalardan farklı olarak, yapılan bazı araştırmalarda, akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin unvana göre farklılaşmadığı bulunmuştur (Dericioğulları vd., 2007; Lackritz, 2004; Sağlam, 2011). Araştırmada akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin akademik unvan değişkenine göre farklılık gösterip göstermediği, kurulan ayrı bir hipotez ile test edilmiştir.

H₈: Akademik personelin tükenmişlik düzeyleri akademik unvan değişkenine göre farklılık göstermektedir.

Gelir durumu ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişki incelendiğinde ise gelir düzeyi arttıkça tükenmişliğin azalacağı düşünülmektedir. Özel (2009)'e göre alınan ücret ile duygusal tükenmişlik arasında anlamlı ve ters yönde, güçlü bir ilişki vardır. Alınan ücret arttıkça duygusal tükenmişlik anlamlı olarak azalmaktadır. Coşar (2012)'a göre ise duygusal tükenmişlik düzeyi, gelir durumunun düşük olduğu düşüncesi içerisinde olanlarda daha yüksektir. Gelir durumu ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalara bakıldığında; bu iki değişken arasında, beklendiği üzere negatif yönlü ilişki bulan araştırmalar söz konusudur (Chauhan, 2009; Hossain vd., 2012). Yapılan araştırmalarda hangi gelir grupları arasında farklılık olduğuna bakıldığında; aylık ortalama geliri 5.001 TL ve üstü bireylerin kişisel başarı duygularının; aylık ortalama geliri 1000–2000 TL, 2001–3000 TL ve 3001–4000 TL olan bireylere göre daha yüksek olduğu anlaşılmış (Bozkurt, 2014); aylık maaşı 50,000 ile 150,000 Pakistan Ruble'si olan eğitimcilerin diğer maaş gruplarında olan eğitimcilere göre daha fazla hissi tükenme yaşadıkları belirlenmiş (Zaidi vd., 2011); gelir seviyesi aylık 40.000 Yemen Rial'inden düşük olan doktorların, aylık geliri 40.000 Yemen Rial'inden fazla olan doktora göre daha yüksek düzeyde tükenmişlik yaşadıkları tespit edilmiş (Al-Dubai ve Rampal, 2010); aylık gelir düzeyi 100 – 500 TL arasında olanların, aylık gelir düzeyi 500–1.000 TL, 1.000–1.500 TL, 1.500–2.000 TL arasında ve 2.000 TL'nin üstünde olanlardan kişisel başarı düzeylerinin daha düşük olduğu bulunmuş (Gümüş, 2006); gelir grubu düşük olan hemşirelerde duyarsızlaşma, hastalara karşı empati eksikliği ve tükenmişliğin daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Abushaikha ve Saca-Hazboun, 2009). Bunun yanında çalışanların tükenmişlik düzeylerinin, gelir gruplarına göre anlamlı şekilde farklılaşmadığı sonucuna ulaşan araştırmalar da söz konusudur (Azizoğlu ve Özyer, 2010; Burnak, 2007; Summers, 2010). Araştırmada akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin aylık

hane halkı geliri değişkenine göre farklılık gösterip göstermediği, kurulan ayrı bir hipotez ile test edilmiştir.

H₉: Akademik personelin tükenmişlik düzeyleri aylık hane halkı geliri değişkenine göre farklılık göstermektedir.

Türkiye’de daha önce yapılan çalışmalarda Çağlıyan (2007) tarafından incelenen ve çok az araştırılan çalışılan üniversite türüne göre akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin farklı olup olmadığı da bu çalışmada incelenen konular arasında yer almaktadır. Araştırmada akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin görev yaptıkları üniversite türüne göre farklılık gösterip göstermediği, kurulan ayrı bir hipotez ile test edilmiştir.

H₁₀: Akademik personelin tükenmişlik düzeyleri görev yaptıkları üniversite türüne göre farklılık göstermektedir.

III. Araştırmanın Yöntemi

A. Ana Kütle ve Örneklem

Araştırmanın anakütlesini İstanbul’da bulunan devlet ve vakıf üniversitelerindeki akademik personel oluşturmaktadır. YÖK’ün yayınlamış olduğu 2010 yılı Yükseköğretim Kataloğu’na göre; İstanbul’da 7 adet devlet üniversitesi ve yine YÖK’ün Vakıf Yükseköğretim Kurumları Kadrolu Öğretim Elemanlarının Bölümlere Göre Dağılımı, YÖK’ün internet sayfasındaki 14.07.2010 yılı verilerine göre 27 adet de vakıf üniversitesi bulunmaktadır. Devlet üniversitelerindeki akademik personel sayısı 12.656 kişi, vakıf üniversitelerindeki akademik personel sayısı da 7.024 kişidir. Buna göre ana kütle yaklaşık olarak 20.000 kişiden oluşmaktadır. Bu ana kütle doğrultusunda, örnek kütlenin %95 güven aralığında ve % 5 hata payı ile 377 olarak belirlenmesi yeterli olacaktır (Altunışık vd., 2004, 125; Sekaran, 2003, 294). Akademisyenlerin tamamının elektronik posta adreslerinin toplanması için üniversitelerin web sayfaları taranmıştır. Daha sonra, elde edilen elektronik posta adreslerine, ankete ilişkin bilgiler ve anketin doldurulması yönündeki istek yollanmıştır.

Araştırma sonucunda 474 anket doldurulmuş fakat bunlardan 57 tanesi eksik veri içerdiğinden araştırma kapsamına alınmamıştır. Sonuç olarak araştırmaya İstanbul ilinde faaliyet gösteren devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan 417 akademik personel katılmıştır. Araştırmaya katılanların 208’i kadın (%49,9), 189’u erkektir (%45,3). 20 kişi (%4,8) ise bu soruyu yanıtlamamıştır. Katılımcılardan 166 kişi (%39,8) 20-34 yaş grubunda, 129 kişi (%30,9) 35-49 yaş grubunda, 99 kişi (%23,7) de 50 ve üzeri yaş grubunda bulunmaktadır. 23 kişi (%5,5) ise bu soruya cevap vermemiştir. Araştırmaya katılanlardan 238’i evli (%57,1), 132’si bekar (%31,7) ve 25’i de boşanmıştır (%6,0). Katılımcıların 153’ü araştırma görevlisi (%36,7), 37’si öğretim görevlisi (%8,9), 69’u yardımcı doçent doktor (%16,5), 36’sı doçent doktor (%8,6), 91’i profesör doktordur (%21,8). Katılımcıların akademisyenlik süreleri; 1-7 yıl arası 144 kişi (%34,5), 7-13 yıl arası 79 kişi (%18,9), 13-19 yıl arası 65 kişi

(%15,6) ve 19 yıl ve üzeri 109 kişi (%26,1) şeklinde dağılmaktadır. Akademisyenlerden 321'i (%77,0) devlet üniversitesinde, 76'sı (%18,2) da vakıf üniversitesinde görev yapmaktadır. 20 kişi (%4,8) bu soruya yanıt vermemiştir. Katılımcıların aylık hane gelirleri; 134 kişinin (%32,1) 1500-3500 TL'den az, 104 kişinin (%24,9) 3500- 5500 TL'den az ve 150 kişinin (%35,9) de 5500 TL ve üzeri şeklindedir. 26 kişi (%6,2) bu soruyu yanıtızsız bırakmıştır. Araştırmada yer alan katılımcıların demografik özelliklerine ait genel bilgiler Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Araştırma Katılımcılarının Demografik Özellikleri

Değişken adı		Frekans	(%)
Cinsiyet	Kadın	208	49,9
	Erkek	189	45,3
Yaş grupları	20-34	166	39,8
	35-49	129	30,9
	50 ve üzeri	99	23,7
Medeni Hal	Evli	238	57,1
	Bekar	132	31,7
Akademik Unvan	Araştırma Görevlisi	153	36,7
	Öğretim Görevlisi	37	8,9
	Yardımcı Doçent Doktor	69	16,5
	Doçent Doktor	36	8,6
	Profesör Doktor	91	21,8
Akademisyenlik Süreleri	1-7 yıl arası	144	34,5
	7-13 yıl arası	79	18,9
	13-19 yıl arası	65	15,6
	19 yıl ve üzeri	109	26,1
Üniversite Türü	Devlet Üniversitesi	321	77,0
	Vakıf Üniversitesi	76	18,2
Aylık Hane Halkı Geliri	1500-3500 TL'den az	134	32,1
	3500-5500 TL'den az	104	24,9
	5500 TL ve üzeri	150	35,9

B. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formunda dört adet ölçek bulunmaktadır. İlgili ölçeklere ait bilgiler aşağıda görülebilir.

Maslach Tükenmişlik Ölçeği

Akademik personelin tükenmişlik düzeyini ölçmek için "Maslach Tükenmişlik Ölçeği" kullanılmıştır. Bu ölçek, Maslach ve Jackson tarafından 1981 yılında geliştirilmiş ve Ergin tarafından da 1992 yılında Türkçe'ye

uyarlaması yapılmıştır. Ölçek, tükenmişliği 22 ifade ve duygusal tükenme (emotional exhaustion), duyarsızlaşma (depersonalization) ve kişisel başarı hissinde azalma (reduced personal accomplishment) olmak üzere 3 boyut ile ölçmektedir. Duygusal tükenme boyutu dokuz, duyarsızlaşma boyutu beş, kişisel başarı hissinde azalma boyutu ise sekiz maddeden oluşmaktadır. “İşimden soğuduğumu hissediyorum”, “İşim gereği karşılaştığım bazı kimselere sanki insan değilmiş gibi davrandığımı hissediyorum” ve “İşim gereği karşılaştığım insanların sorunlarına en uygun çözüm yollarını bulurum”, Maslach Tükenmişlik Ölçeği”nde yer alan maddelerden bazılarıdır. Ölçek; 1: Hiçbir Zaman, 5: Her Zaman şeklinde değerlendirilmiştir. Bu ölçeğin kişisel başarı hissinde azalma boyutundaki sorular olumlu sorular olduğundan, tükenmişliği ifade edebilmeleri için ters kodlanarak analizlere dahil edilmiştir. Diğer bir ifadeyle bu sorular ters puanlandırılarak, bu sorulardan alınan yüksek puanların, tükenmişliğin fazla olduğunu göstermesi sağlanmıştır. Ölçeğin güvenilirliği için Cronbach alpha güvenilirlik değeri hesaplanmış ve Maslach Tükenmişlik Ölçeği için güvenilirlik değeri 0,891 olarak bulunmuştur. Ölçeğe ait Cronbach alpha değeri, sosyal bilimlerde gerçekleştirilen araştırmalar açısından yüksek derecede güvenilir olarak değerlendirilebilir (Kalaycı vd., 2009, 405).

Rol Belirsizliği Ölçeği

Algılanan rol belirsizliğini ölçmek için Rizzo, House ve Lirtzman (1970) tarafından geliştirilen ve 6 maddeden oluşan “Rol Belirsizliği Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçek, tarafımızdan Türkçe’ye çevrilmiştir. Ortaya çıkan maddeler üzerinde yapılan toplantılar sonucunda yeni maddelerden oluşan ölçekler ortaya çıkartılmıştır. “Ne kadar yetkiye sahip olduğumu biliyorum” ve “Benden tam olarak ne beklediğini biliyorum” Rol Belirsizliği Ölçeği’nde yer alan maddelere örnek olarak verilebilir. Rol belirsizliği ölçeği, 1: Kesinlikle Doğru Değil, 5: Kesinlikle Doğru şeklinde değerlendirilmiştir. Ölçekteki ifadeler, yüksek puanların rol belirsizlik düzeyinin fazla olduğunu ifade etmesi için ters kodlanmış ve analizler bu doğrultuda yapılmıştır. Ölçeğin güvenilirliği için Cronbach alpha güvenilirlik değeri hesaplanmış ve Rol Belirsizliği Ölçeği için güvenilirlik değeri 0,887 olarak bulunmuştur. Ölçeğe ait Cronbach alpha değeri, sosyal bilimlerde gerçekleştirilen araştırmalar açısından yüksek derecede güvenilir olarak değerlendirilebilir (Kalaycı vd., 2009, 405).

Rol Çatışması Ölçeği

Algılanan rol çatışmasını ölçmek için yine Rizzo, House ve Lirtzman (1970) tarafından geliştirilen ve 8 maddeden oluşan “Rol Çatışması Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçek de tarafımızdan Türkçe’ye çevrilmiştir. Ortaya çıkan maddeler üzerinde yapılan toplantılar sonucunda yeni maddelerden oluşan ölçekler ortaya çıkartılmıştır. “Birden fazla kişiden birbiriyle uyuşmayan talepler alıyorum” ve “Biri tarafından kabul edilirken, diğerlerinin onaylamadığı görevler yapıyorum” Rol Çatışması Ölçeği’nde yer alan maddelere örnek olarak verilebilir. Rol çatışması ölçeği de 1: Kesinlikle Doğru Değil, 5: Kesinlikle

Doğru şeklinde değerlendirilmiştir. Ölçeğin güvenilirliği için hesaplanan Cronbach alpha değeri 0,835 olarak bulunmuştur. Ölçeğe ait Cronbach alpha değeri, sosyal bilimlerde gerçekleştirilen araştırmalar açısından yüksek derecede güvenilir olarak değerlendirilebilir (Kalaycı vd., 2009, 405).

Çok Boyutlu Algılanan Sosyal Destek Ölçeği

Algılanan sosyal desteği ölçmek için Zimet, Dahlem, Zimet ve Farley tarafından 1988 yılında geliştirilen, 3 boyut ve 12 maddeden oluşan “Çok Boyutlu Algılanan Sosyal Destek Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçek de tarafımızdan Türkçe’ye çevrilmiştir. Ortaya çıkan maddeler üzerinde yapılan toplantılar sonucunda yeni maddelerden oluşan ölçekler ortaya çıkartılmıştır. “Arkadaşlarım bana gerçekten yardımcı olmaya çalışırlar” ile “İşler kötü gittiğinde arkadaşlarıma güvenebilirim” Çok Boyutlu Algılanan Sosyal Destek Ölçeği’nde yer alan maddelere örnek olarak verilebilir. Ölçek, 1: Kesinlikle Katılmıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde değerlendirilmiştir. Ölçeğin güvenilirliği için hesaplanan Cronbach alpha değeri 0,906 olarak bulunmuştur. Bu ölçeğe ait Cronbach alpha değeri de, sosyal bilimlerde gerçekleştirilen araştırmalar açısından yüksek derecede güvenilir olarak değerlendirilebilir (Kalaycı vd., 2009, 405).

Bahsedilen dört ölçeğin yanı sıra anketi cevaplayanların sosyo-demografik niteliklerini belirlemeye yönelik sorulara da yer verilerek anket formu tamamlanmıştır.

C. Veri Analiz Süreci

Veriler, SPSS Statistics 17.0 paket programında analiz edilmiştir. Öncelikle veri analizinde kullanılacak testleri belirlemek için Kolmogorov-Smirnov testi yapılmıştır. Bu test sonucunda verilerin normal dağıldığı ve parametrik testlerin kullanılmasının gerekli olduğu belirlenmiştir. Veri analizinde tanımlayıcı istatistik analizlerin (aritmetik ortalama ve standart sapma) yanı sıra, akademik personelin tükenmişlik düzeyleri ile tükenmişlik düzeylerini etkileyip etkilemediği araştırılan diğer değişkenler arasındaki ilişkiyi ve etkiyi test etmek amacıyla Pearson korelasyon analizinden ve regresyon analizinden yararlanılmıştır. Ayrıca demografik değişkenlere göre ilişkilerin ve farklılıkların incelenmesi için Pearson korelasyon analizi, t-testi ve tek yönlü varyans analizi (One-Way Anova) kullanılmıştır.

IV. Bulgular

A. Araştırmanın Değişkenlerine Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmada yer alan ölçeklere ilişkin tanımlayıcı istatistik analizler incelendiğinde; tükenmişlik için aritmetik ortalamanın 2,23 (ss=0,55) olduğu, tükenmişliğin alt boyutlarından duygusal tükenme için 2,41 (ss=0,79), duyarsızlaşma için 1,83 (ss=0,70) ve kişisel başarı hissinde azalma için de 2,27 (ss=0,57) olduğu görülmektedir. Yine rol belirsizliği için aritmetik ortalama 2,47 (ss=0,88), rol çatışması için 3,49 (ss=0,75) ve sosyal destek için 3,91

(ss=0,77) olarak bulunmuştur. Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin sonuçlar Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Araştırma Değişkenlerinin Ortalamaları

Ölçekler	N	Ortalama	Std.Sapma
Tükenmişlik	417	2,23	,55
Duygusal tükenme	417	2,41	,79
Duyarsızlaşma	417	1,83	,70
Kişisel başarı hissinde azalma	417	2,27	,57
Rol Belirsizliği	417	2,47	,88
Rol Çatışması	417	3,49	,75
Sosyal Destek	417	3,91	,77

B. Korelasyon Analizi İle İlgili Bulgular

Akademisyenlerin rol belirsizlikleri, rol çatışmaları ve algıladıkları sosyal destekleri ile tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkileri gösteren korelasyon analizinin sonuçları Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3: Araştırma Değişkenlerinin Arasındaki İlişkiler

Değişkenler	1	2	3	4	5	6
1-Duygusal tükenme	1.00					
2-Duyarsızlaşma	0.635**	1.00				
3-Kişisel başarı hissinde azalma	0.331**	0.292**	1.00			
4-Tükenmişlik (Genel)	0.898**	0.775**	0.655**	1.00		
5-Rol belirsizliği	0.543**	0.439**	0.368**	0.586**	1.00	
6-Rol çatışması	0.499**	0.445**	0.122*	0.469**	0.468**	1.00
7-Sosyal destek	-0.179**	-0.147**	-0.215**	-0.229**	-0.138**	-0.29

*0,05 düzeyinde anlamlı **0,01 düzeyinde anlamlı

Tablodan görüldüğü üzere tükenmişliğin kişisel başarı hissinde azalma alt boyutu ile rol çatışması arasındaki ilişki hariç, diğer tüm korelasyonlar 0.01 önem seviyesinde anlamlıdır. Tabloya bakıldığında akademisyenlerin rol belirsizliklerinin ve rol çatışmalarının artması ile tükenmişlik düzeylerinin de arttığı, akademisyenlerin sosyal destek algılarının artması ile de tükenmişlik düzeylerinin azaldığı söylenebilir. Rol belirsizliği, rol çatışması ve algılanan sosyal destek değişkenlerinin tamamı, tükenmişliğin alt boyutları ile de anlamlı ilişkiler içerisindedir. Böylelikle H_1 , H_2 ve H_3 hipotezleri kabul edilmiştir.

C. Regresyon Analizi İle İlgili Bulgular

Burada akademik personelin rol belirsizliği, rol çatışması ve sosyal desteğe ilişkin algılarının tükenmişlik düzeyleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Yapılan regresyon analizinin sonuçları aşağıdaki Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Regresyon Modeline Ait Katsayılar Tablosu

		Standardize edilmiş katsayılar		Standardize edilmiş katsayı	p	F	R ²
		B	SE	β			
1	(sabit)	1.333	0.149		0.000	98,4	0,42
	Rol Belirsizliği	0.276	0.027	0.444	0.000		
	Rol Çatışması	0.188	0.031	0.257	0.000		
	Sosyal Destek	-0.114	0.027	-0.160	0.000		

B: Standardize edilmemiş regresyon katsayısı, SE: Standart hata, β: Standardize edilmiş regresyon katsayısı, p: Anlamlılık düzeyi, F: F istatistik değeri, R²: Belirleme katsayısı (R-kare değeri)

Tablo 4'te yer alan çoklu regresyon analizinde modelin bir bütün olarak her düzeyde anlamlı olduğu görülmektedir. Tabloda yer alan R Square (R²) katsayısı bağımlı değişkenin yüzde kaçlık kısmının bağımsız değişkenlerce açıklandığını ifade etmektedir. Buna göre tükenmişliğe yönelik değişimin %42'si modele dahil edilen rol belirsizliği, rol çatışması ve sosyal destek tarafından açıklanmaktadır. Böylelikle H_4 hipotezi kabul edilmiştir. Tablodaki değerlere göre akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerini en çok etkileyen değişkenlerin sırasıyla rol belirsizliği ve rol çatışması değişkenleri olduğu görülmektedir. Ayrıca tükenmişlik düzeyini negatif yönde etkileyen diğer bağımsız değişkenin ise sosyal destek olduğu saptanmıştır.

D. Akademisyenlerin Tükenmişlik Düzeylerinin Demografik Özellikler ile İlişkisi

Yaş ve kıdem gruplarının tükenmişlik düzeylerine ilişkin ortalama değerleri Tablo 5 üzerinde görülebilir.

Tablo 5: Yaş ve Kıdem Gruplarının Tükenmişlik Düzeylerine İlişkin Ortalama Değerler

Değişkenler	N	Ortalama
Yaş		
20-34 yaş	417	2,32
35-49 yaş	417	2,19
50 ve üzeri yaş	417	2,06
Kıdem		
1-7 yıl arası	417	2,34
7-13 yıl arası	417	2,26
13-19 yıl arası	417	2,10
19 yıl ve üzeri	417	2,08

Tablo 5'deki sonuçlara göre, gerek yaşın artmasıyla birlikte, gerekse de kıdem artmasıyla birlikte, tükenmişlik düzeylerinin azaldığı söylenebilir.

Akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin, yaş ve akademisyenlik süresi ile ilişkili olup olmadığını belirlemek ve ilgili hipotezleri test etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Akademik personelin yaşları ve akademisyenlik süreleri ile tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkileri gösteren korelasyon analizinin sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Yaş ve Akademisyenlik Süresi ile Araştırma Değişkenleri Arasındaki İlişkiler

Değişkenler	1	2	3	4	5
1-Duygusal tükenme	1.00				
2-Duyarsızlaşma	0.635**	1.00			
3-Kişisel başarı hissinde azalma	0.331**	0.292**	1.00		
4-Tükenmişlik (Genel)	0.898**	0.775**	0.655**	1.00	
5-Yaş	-0.56	-0.156**	0.234**	-0.164**	1.00
6-Akademisyenlik Süresi	-0.100*	-0.156**	-0.251*	-0.196**	0.861**

*0,05 düzeyinde anlamlı **0,01 düzeyinde anlamlı

Akademik personelin yaşları ile tükenmişlik düzeyleri arasında; 0,01 anlamlılık düzeyinde, istatistiki olarak anlamlı, negatif yönlü ve -0.164 kuvvetinde (az düzeyde) bir ilişki olduğu tablodan görülmektedir. Akademik personelin yaşları ile tükenmişliğin alt boyutlarından duyarsızlaşma (-0.15; $p < 0,01$) ve kişisel başarı hissinde azalma (-0,23; $p < 0,01$) arasında da negatif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Pearson Korelasyon analizi sonucuna göre akademik personelin akademisyenlik süreleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında da 0.01 anlamlılık düzeyinde, istatistiki olarak anlamlı, negatif yönlü ve -0.196 kuvvetinde (az düzeyde) bir ilişki olduğu yine tablodan görülebilmektedir. Akademik personelin akademisyenlik süreleri ile tükenmişliğin alt boyutları olan; duygusal tükenme arasında -0.100 ($p < 0,05$); duyarsızlaşma arasında -0.156 ($p < 0,01$); kişisel başarı hissinde azalma arasında -0.251 düzeyinde ($p < 0,01$) negatif yönde ilişkiler de yapılan analiz sonucunda ortaya çıkmıştır. Böylelikle H_5 ve H_6 hipotezleri kabul edilmiştir.

E. Akademisyenlerin Tükenmişlik Düzeylerinin Demografik Özellikler Açısından Farklılıkları

Akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin; cinsiyet, unvan ve aylık hane halkı geliri değişkenlerine göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi ve devlet üniversitelerinde bulunan akademisyenler ile vakıf üniversitelerinde bulunan akademisyenlerin mesleki tükenmişlik düzeylerinin

karşılaştırılması da araştırmanın amaçları arasında yer almaktadır. Bu amaçlara ulaşabilmek için farklılık analizleri yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 7 üzerinde görülebilir.

Tablo 7: Demografik Özellikler Açısından Tükenmişlik Düzeylerine Yönelik Farklılıklar

Değişkenler	Ortalamalar	Anlamlılık Değeri (p)	Sonuç
Cinsiyet	-	0,44	H ₇ red
Akademik Unvan		0,00	H ₈ kabul
Araştırma Görevlisi	2,33		
Profesör Dr.	2,07		
Doçent Dr.	1,98		
Hane Halkı Geliri		0,08	H ₉ kabul
1.500 TL – 3.500 TL arası	2,31		
5.500 TL ve üzeri	2,12		
Üniversite Türü	-	0,76	H ₁₀ red

Tablo incelendiğinde akademik personelin cinsiyetine göre, genel tükenmişlik düzeyi ve tükenmişliğin alt boyutlarına yönelik herhangi bir farklılık olmadığı görülmektedir. Bunun yanında akademik personelin tükenmişlik düzeylerinin akademik unvan değişkenine göre anlamlı farklılık gösterdiği; araştırma görevlisi olarak çalışan akademik personelin tükenmişlik düzeyinin profesör ve doçent olarak çalışan akademisyenlerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Ayrıca akademik personelin tükenmişlik düzeylerinin aylık hane halkı değişkenine göre anlamlı farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Hangi gruplar arasında farklılık olduğu incelendiğinde ise, aylık hane halkı geliri 1.500 TL ile 3.500 TL arasında olan akademik personelin tükenmişlik düzeyinin, aylık hane halkı geliri 5500 TL ve üzeri olan akademik personelden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada akademik personelin görev yaptığı üniversitenin türüne göre, genel tükenmişlik düzeyinde ve tükenmişliğin alt boyutlarında herhangi bir farklılık bulunamamıştır. Dolayısıyla akademik personelin tükenmişlik düzeylerinin görev yaptıkları üniversitenin türüne göre farklılık göstermediği söylenebilir.

V. Tartışma ve Öneriler

Araştırma, İstanbul'da devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi ve rol belirsizliği, rol

çatışması ve sosyal destek gibi değişkenlerin tükenmişlik üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi amacıyla yapılmıştır. Ayrıca yaş ve kıdem değişkenleriyle tükenmişlik düzeyinin ilişkili olup olmadığının ve cinsiyet, akademik unvan, aylık hane halkı geliri ve çalışılan üniversite türüne göre akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi de araştırmanın alt amacıdır.

Araştırma sonucunda katılımcıların genel tükenmişlik düzeyi ve tükenmişliğin alt boyutları açısından kritik bir durumda olmadıkları, bununla birlikte tükenmişliğin alt boyutlarından duygusal tükenmenin diğer boyutlara göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Buradan, katılımcıların fiziksel ve duygusal açıdan kendilerini yorgun ve yıpranmış hissettikleri veya iş stresinden etkilendikleri sonucu çıkarılabilir. Bazı fakülte veya bölümlerde akademik personelin iş yükünün fazla olması ya da işte yaşanan bireysel çatışmalar, katılımcıların duygusal tükenmişlik düzeylerinin yüksek çıkmasına neden olan faktörler olarak belirtilebilir.

Rol belirsizliği ve rol çatışması konularında elde edilen sonuçlar incelendiğinde; katılımcıların, rollerinin veya kendilerinden beklenen davranışlarının neler olduğunun farkında olunması konusunda çok sorun yaşamadıkları, bununla birlikte çalışma alanındaki veya çalışma alanı dışındaki farklı rolleri yerine getirirken daha çok sorun yaşadıkları belirtilebilir. Bu doğrultuda, özellikle çalışma yaşamında ağır ders ve tez danışmanlığı yüküyle, idari görevlerle, akademik ilerleme için yayın yapma yükümlülüğüyle karşılaşan; ev ve özel hayatta da çocuk, eş, ebeveyn gibi farklı rollerde bulunan akademisyenlerin, birbirlerine zıt olan veya beklentileri arasında uyumsuzluğa neden olan durumlarla karşılaştığı söylenebilir. Yine geçmişte öğrencileri oldukları hocaları ile ilerleyen zamanlarda meslektaş olmaları da akademisyenlerin rol çatışması yaşamalarına neden olabilmektedir. Rol çatışmasını en fazla yaşadıklarını ifade eden grubun araştırma görevlisi doktorlar olması ve akademik unvanın artışıyla birlikte yaşanan rol çatışması azalması da bu görüşü destekler niteliktedir. Algılanan sosyal destek değişkeni açısından bakıldığında ise, katılımcıların problemleri hakkında konuşabileceği, onlarla ilgilenen ve onlara güvenen aile üyeleri ya da arkadaşlara sahip olduğu ve onlardan duygusal ve/veya bilgisel destek aldığı söylenebilir.

İlgili değişkenlerin tükenmişlikle ilişkili olup olmadığı ve tükenmişliği etkileyip etkilemediği incelendiğinde ise; rol belirsizliğinin veya rol çatışmasının olduğu durumda akademik personelin tükenmişlik düzeyinin arttığı; algılanan sosyal destek arttıkça ise tükenmişlik düzeyinin azaldığı söylenebilir. Yapılan regresyon analizi sonucunda da en çok sırasıyla rol belirsizliği, rol çatışması ve sosyal desteğin tükenmişlik düzeyini etkilediği belirlenmiştir. Bu durumda, akademik personelin tükenmişliğini azaltmak isteyen üniversite/fakülte/bölüm yönetimlerine, kendisinden beklenen görevleri yerine getirmesiyle ilgili olarak akademik personele gerekli bilgiyi vermesi; rolleriyle ilgili yapması gerekenler konusunda uygunsuzluk ya da uyumsuzluk

durumu yaşanmaması ya da böyle bir duruma yönelik algının oluşmaması için gerekli çabayı göstermesi ve akademik personele gerekli sosyal desteği sağlayacak ortamı oluşturması tavsiye edilebilir.

Araştırmanın alt amacı doğrultusunda bazı demografik değişkenler ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişkiler incelendiğinde akademik personelin tükenmişlik düzeyleri ile yaşları ve akademisyenlik süreleri arasında negatif ilişkiler olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar daha önceki araştırmaların çoğunda ortaya konan sonuçlarla paralellik göstermektedir. Yaş ile tükenmişlik arasındaki negatif ilişkinin nedenleri olarak, daha yaşlı akademisyenlerin geçmişten gelen deneyim ve tecrübelerin etkisi ile genç meslektaşlarına göre daha olgun ve sabırlı olmaları ve edindikleri bir takım kazanımlar nedeniyle tükenmişliğe karşı daha dayanıklı olmaları gösterilebilir. Akademisyenlik süresi ile tükenmişlik arasındaki negatif ilişkinin nedenlerinin ise kıdemi daha az olan akademisyenlerin daha yoğun işyüküne sahip olması, işyükü fazlalığı nedeniyle de daha fazla yorulmaları ve bölüm ya da fakülte içinde rol belirsizliği ya da rol çatışması gibi durumların daha çok yaşanması olduğu düşünülebilir. Lisans eğitimini tamamlayıp lisansüstü eğitimlerine başlayan araştırma görevlilerinin de öğrencilikleri bir yandan devam ederken bir yandan da bağlı oldukları kurumda çalışmaları hem daha fazla rol çatışması yaşamalarına neden olabilirken hem de bir yandan dersleri bir yandan kurum işleri araştırma görevlileri için daha yorucu olabilmektedir.

Tükenmişlik düzeylerinin diğer demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde ise; akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin akademik unvanlarına ve aylık hane halkı gelirlerine göre farklılık gösterdiği; cinsiyet ve görev yapılan üniversitenin türüne göre ise herhangi bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre araştırma görevlilerinin diğer unvanlara sahip çalışanlara göre daha fazla tükenmiş oldukları söylenebilir. Bu sonuç da daha önceki birçok araştırmada ortaya konan araştırma görevlilerinin genel tükenmişlik düzeylerinin ve/veya tükenmişliğin boyutlarından tamamının veya bazılarının diğer kişilerden daha yüksek olduğu yönündeki bulguları desteklemektedir. Araştırma görevlilerinin işyükünün daha fazla olduğu, rol belirsizliği ya da rol çatışması gibi durumlarla daha çok karşı karşıya kaldıkları ve genellikle iş güvencesine sahip olmadıkları düşünüldüğünde ilgili sonuçların anlamlı olduğu düşünülmektedir. Aylık hane halkı geliri açısından elde edilen sonuçta göre ise; aylık geliri daha düşük olan akademik personelin tükenmişlik düzeyinin, aylık geliri daha yüksek olan akademik personelin tükenmişlik düzeyinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç da daha önce yapılan araştırmalarda bulunan sonuçlar ile paralellik göstermektedir. Fakat hane halkı geliri değişkeni, diğer demografik değişkenlere göre daha az incelenen bir konu olduğundan, bu değişkenin gelecekte yapılacak çalışmalarda araştırılması daha doğru sonuçlara ulaşılmaya yardımcı olacaktır. Ayrıca görev yapılan üniversite türü açısından farklılık olup olmadığının incelenmesinde, araştırma kapsamında vakıf

üniversitelerinde çalışan akademik personel sayısının sayı olarak devlet üniversitelerinde çalışanlara göre daha az olmasının araştırmanın bir kısmı olduğu düşünülmektedir. Buna göre vakıf üniversitelerinde çalışan akademik personel sayısının artırılması daha doğru sonuçlar ortaya koyabilecektir. İlerideki çalışmalarda araştırmacıların vakıf üniversitelerinde çalışan akademik personel sayısını arttırarak yeni analizler yapması faydalı olacaktır.

Sonuç olarak İstanbul'da devlet ve vakıf üniversitelerinde çalışan akademisyenlerin tükenmişlik düzeylerinin ve rol belirsizliği, rol çatışması ve sosyal destek gibi değişkenlerin tükenmişlik üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu çalışmada, katılımcıların genel tükenmişlik düzeyi ve tükenmişliğin alt boyutları açısından kritik bir durumda olmadıkları; bununla birlikte rol belirsizliğinin veya rol çatışmasının olduğu durumda akademik personelin tükenmişlik düzeyinin arttığı; algılanan sosyal destek arttıkça ise tükenmişlik düzeyinin azaldığı görülmektedir. Buna göre -özellikle yaş, kıdem ve akademik unvan ile tükenmişlik düzeyi arasındaki ilişki ve farklılıklara yönelik sonuçlar da göz önünde bulundurulduğunda- iş yükünün azaltılması ya da dengeli dağıtılması, işte yaşanan bireysel çatışmaların önüne geçilmesi, birbirine zıt veya beklentiler arasında uyumsuzluğa neden olacak durumların engellenmesi, görevlerle ilgili bilgilerin eksiksiz verilmesi, kişilerin neyi nasıl yapacaklarını doğru şekilde algılamalarının sağlanması, çalışanlara güven ve huzur getirecek sosyal desteğin artırılması, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, iş güvencesi ve kadro konusunda yaşanan sıkıntıların giderilmesi ve farklı beklentilerin karşılanması, yönetimlerin önem vermesi gereken hususlar olarak belirtilebilir.

Kaynaklar

- Abushaikha, L. ve Saca-Hazboun, H. (2009). "Job Satisfaction and Burnout among Palestinian Nurses", *Eastern Mediterranean Health Journal*, Vol. 15, No: 1, ss.190-197.
- Al-Dubai, S. A. R. ve Rampal, K. G. (2010). "Prevalence and Associated Factors of Burnout among Doctors in Yemen", *Journal of Occupational Health*, Vol. 52, No: 1, ss.58-65.
- Altay, H. (2009). "Antakya ve İskenderun Otel Çalışanlarının Tükenmişliği ve İş Tatmini Üzerine Bir Araştırma", *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 6, Sayı 12, ss.1-17.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2004). **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı**, Geliştirilmiş 3. Baskı, Sakarya Kitabevi, Sakarya.
- Ardıç, K. ve Polatçı, S. (2008). "Tükenmişlik Sendromu: Akademisyenler Üzerinde Bir Uygulama (GOÜ Örneği)", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, ss.69-96.
- Arı, G. S. ve Bal, E. Ç. (2008). "Tükenmişlik Kavramı: Birey ve Örgütler Açısından Önemi", *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt 15, Sayı 1, ss.131-148.

- Attafar, A., Asl, N. S. ve Shahin, A. (2011). "Effects of Demographic and Personal Factors on Job Burnout: An Empirical Study in Iran", *International Journal of Management*, Vol. 28, No: 4, ss.275-286.
- Ay, M. ve Avşaroğlu, S. (2010). "Muhasebe Çalışanlarının Mesleki Tükenmişlik, İş Doyumu ve Yaşam Doyumlarının İncelenmesi 1- Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri", *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, Vol. 7, No: 1, ss.1170-1189.
- Azizoğlu, Ö. ve Özyer, K. (2010). "Polislerde Tükenmişlik Sendromu Üzerine Bir Ampirik Çalışma", *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, Cilt 21, Sayı 1, ss.137-147.
- Baruch-Feldman, C., Brondolo, E., Ben-Dayana, D. ve Schwarz, J. (2002). "Sources of Social Support and Burnout, Job Satisfaction and Productivity", *Journal of Occupational Health Psychology*, Vol. 7, ss.84-93.
- Barutçu, E. ve Serinkan, C. (2008). "Günümüzün Önemli Sorunlarından Biri Olarak Tükenmişlik Sendromu ve Denizli'de Yapılan Bir Araştırma", *Ege Akademik Bakış*, Cilt 8, Sayı 2, ss.541-561.
- Basım, H. N. ve Şeşen, H. (2006). "Mesleki Tükenmişlikte Bazı Demografik Değişkenlerin Etkisi: Kamu'da Bir Araştırma", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt 6, Sayı 2, ss.15-23.
- Bayram, N., Gursakal, S. ve Bilgel, N. (2010). "Burnout, Vigor and Job Satisfaction among Academic Staff", *European Journal of Social Sciences*, Vol. 17, No: 1, ss.41-53.
- Bedeian, A. G. ve Armenakis, A. A. (1981). "A Path-Analytic Study of the Consequences of Role Conflict and Ambiguity", *Academy of Management Journal*, Vol. 24, No: 2, ss.417-424.
- Bernardin, H. J. (2010). **Human Resource Management: An Experiential Approach**, 5th Edition, The McGraw-Hill Companies Inc., New York.
- Bilici, M., Mete, F., Soylu, C., Bekaroğlu, M. ve Kayakçı, Ö. (1998). "Bir Grup Akademisyende Depresyon ve Tükenme Düzeyleri", *Türk Psikiyatri Dergisi*, Cilt 9, Sayı 3, ss.181-190.
- Bogossian, F. E. (2007). "Social Support: Proposing a Conceptual Model for Application to Midwifery Practice", *Women and Birth*, Vol. 20, ss.169-173.
- Bozkurt, E. D. (2014). *Evli ve Çalışan Bireylerin Tükenmişlik Düzeyleri ile Evlilik Doyumları Arasındaki İlişki*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Brewer, E. W. ve Shapard, L. (2004). "Employee Burnout: A Meta-Analysis of the Relationship between Age or Years of Experience", *Human Resources Development Review*, Vol. 3, No: 2, ss.102-123.
- Brookings, J. B., Bolton, B., Brown, C. E. ve McEvoy, A. (1985). "Self-reported Job Burnout among Female Human Service Professionals", *Journal of Occupational Behavior*, Vol. 6, ss.143-150.

- Budak, G. ve Sürgevil, O. (2005). "Tükenmişlik ve Tükenmişliği Etkileyen Örgütsel Faktörlerin Analizine İlişkin Akademik Personel Üzerinde Bir Uygulama", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 20, Sayı 2, ss.95-108.
- Buick, I. ve Thomas, M. (2001). "Why do Middle Managers in Hotels Burn Out?", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 13, No: 6, ss.304-309.
- Burnak, Ö. (2007). *Örgütsel Tükenmişlik Kamu ve Özel İşletmelerdeki Çalışanlara Yönelik Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ceyhan, A. A.ve Siliğ, A. (2005). "Banka Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeyleri ile Uyum Düzeyleri Arasındaki İlişkiler", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 5, Sayı 2, ss.43-56.
- Chauhan, D. (2009). "Effect of Job Involvement on Burnout", *Indian Journal of Industrial Relations*, Vol. 44, No: 3, 2009, ss.441-450.
- Chen, J. M., Kim, H. S., Mojaverian, T. ve Morling, B. (2012). "Culture and Social Support Provision: Who Gives What and Why", *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 38, No: 1, ss.3-13.
- Cobb, S. (1976). "Social Support as a Moderator of Life Stress", *Psychosomatic Medicine*, Vol. 38, No: 5, ss.300-314.
- Cohen, S. ve Wills, T. A. (1985). "Stress, Social Support, and the Buffering Hypothesis", *Psychological Bulletin*, Vol. 98, No: 2, ss.310-357.
- Cooke, B. D., Rossmann, M. M., McCubbin, H. I. ve Patterson, J. M. (1988). "Examining the Definition and Assessment of Social Support: A Resource for Individuals and Families", *Family Relations*, Vol. 37, No: 2, s. 211-216.
- Cordes, C.L., Dougherty, T. W. (1993). "A Review and an Integration of Research on Job Burnout", *Academy of Management Review*, Vol. 18, No: 4, ss.621-656.
- Coşar, S. (2012). *Çalışanların Tükenmişlik Düzeyleri ile Kendini Engelleme Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çağhyan, Y. (2007). *Tükenmişlik Sendromu ve İş Doyumuna Etkisi (Devlet ve Vakıf Üniversitelerindeki Akademisyenlere Yönelik Alan Araştırması)*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Daft, R. L. (2010). **New Era of Management**, 9th Edition, South-Western, Cengage Learning, Canada.
- Davis-Sacks, M. L., Jayaratne, S. ve Chess, W. A. (1985). "A Comparison of the Effects of Social Support on the Incidence of Burnout". *Social Work*, Vol. 30, No: 3, ss.240-244.

- DeCenzo, D. A. ve Robbins, S. P. (2007). **Fundamentals of Human Resource Management**, 9th Edition, John Wiles & Sons Inc., Hoboken, New Jersey.
- Deliorman, R. B., Yıldız, S., Boz, İ. T. ve Yiğit, İ. (2008). "Akademik Personelin Tükenmişlik Düzeyi: Marmara Üniversitesi Örneği", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 15, Sayı 2, ss.465-497.
- Dericioğulları, A., Konak, Ş., Arslan, E. ve Öztürk, B. (2007). "Öğretim Elemanlarının Tükenmişlik Düzeyleri: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Örneği", *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, Cilt 2, Sayı 5, ss.13-23.
- Dolunay, A. B. (2002). "Keçiören İlçesi Genel Liseler ve Teknik-Ticaret Meslek Liselerinde Görevli Öğretmenlerde Tükenmişlik Durumu Araştırması", *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası*, Cilt 55, Sayı 1, ss.51-62.
- Elbeyi, P. ve Türkmen, F. (2008). "Otel İşletmeleri İşgörenlerinin Tükenmişlik Düzeyleri: Yerli ve Yabancı Zincir Otel İşletmeleri İşgörenleri Üzerinde Bir Araştırma", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 10, Sayı 1, ss.117-139.
- Ergin, C. (1992). "Doktor ve Hemşirelerde Tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin Uyarlanması", Bayraktar, R. ve Dağ, İ. (Ed.) 7. *Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları*, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları, ss.143-154.
- Eriksson, C. B., Eriksson, C. B., Bjorck, J. P., Larson, L. C., Walling, S. M., Trice, G. A., Fawcett, J., Abernethy, A. D. ve Foy, D. W. (2009). "Social Support, Organisational Support, and Religious Support in Relation to Burnout in Expatriate Humanitarian Aid Workers", *Mental Health, Religion & Culture*, Vol. 12, No: 7, ss.671-686.
- Ertürk, E. ve Keçecioğlu, T.(2012). "Çalışanların İş Doyumları ile Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkiler: Öğretmenler Üzerine Örnek Bir Uygulama", *Ege Akademik Bakış*, Cilt 12, Sayı 1, ss.39-52.
- Esatoğlu, A. E., Ağırbaş, İ., Akbulut, Y. ve Çelik, Y. (2004). "Sağlık Bakanlığı Hastanelerinde Hemşirelerin Rol Çatışması ve Rol Belirsizliği Düzeylerinin Belirlenmesi", *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt 37, Sayı 4, ss.133-146.
- Fimian, M. I. ve Blanton, L. P. (1987). "Stress, Bumout, and Role Problems among Teacher Trainees and First Year Teachers", *Journal of Occupational Behaviour*, Vol. 8, ss.157-165.
- Galek, K., Flannelly, K. J., Greene, P. B. ve Kudler, T. (2011). "Burnout, Secondary Traumatic Stress, and Social Support", *Pastoral Psychol*, Vol. 60, ss.633-649.
- Garrosa, E., Moreno-Jimenez, B., Liang, Y. ve Gonzalez, J. L. (2008). "The Relationship between Socio-demographic Variables, Job Stressors, Burnout, and Hardy Personality in Nurses: An Exploratory Study", *International Journal of Nursing Studies*, Vol. 45, ss.418-427.

- Gezer, E., Yenel, F. ve Şahan, H. (2009). "Öğretim Elemanlarının Tükenmişlik Düzeyleri ile Sosyodemografik Değişkenleri Arasındaki İlişki", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 2, Sayı 6, ss.243-250.
- Ghorpade, J., Lackritz, J. ve Singh, G. (2011). "Personality as a Moderator of the Relationship Between Role Conflict, Role Ambiguity, and Burnout", *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 41, No: 6, ss.1275-1298.
- Girgin, G. (2010). "Öğretmenlerde Tükenmişliğe Etki Eden Faktörlerin Araştırılması", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 9, Sayı 32, ss.31-48.
- Gomez-Mejia, L. R., Balkin, D. B. ve Cardy, R. L. (2010). **Managing Human Resources**, 6th Edition, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
- Greenglass, E. R., Burke, R. J. ve Konarski, R. (1997). "The Impact of Social Support in the Development of Burnout in Teachers: Examination of a Model", *Work & Stress*, Vol. 11, ss.267-278.
- Griffin, R. W. (2008). **Management**, 9th Edition, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Güneş, İ., Bayraktaroğlu, S. ve Kutanis, R. Ö. (2009). "Çalışanların Örgütsel Bağlılık ve Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişki: Bir Devlet Üniversitesi Örneği", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 14, Sayı 3, ss.481-497.
- Halbesleben, J. R. B. ve Buckley, M. R. (2006). "Social Comparison and Burnout: The Role of Relative Burnout and Received Social Support", *Anxiety, Stress and Coping*, Vol. 19, No: 3, ss.259-278.
- Heery, E. ve Noon, M. (2004). **A Dictionary of Human Resource Management**, Oxford University Press, London.
- Hitt, M. A., Miller, C. C. ve Collela, A. (2009). **Organizational Behavior: A Strategic Approach**, 2nd Edition, John Wiley & Sons, Inc., USA.
- Hossain, Z., Noll, E. ve Barboza, M. (2012). "Caregiving Involvement, Job Condition, and Job Satisfaction of Infant-Toddler Child-Care Teachers in the United States", *Education Research International*, Vol. 2012, ss.1-9.
- Ivancevich, J. M. (2010). **Human Resource Management**, 7th Edition, The McGraw-Hill Companies Inc., New York.
- İraz, R. ve Ganiyusufoğlu, A. (2011). "Örgütlerde Mesleki Tükenmişlik ve Akademisyenler Üzerinde Bir Uygulama", *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Sayı 21, ss.451-472.
- Jackson, S. E., Schwab, R. L. ve Schuler, R. S. (1986). "Toward an Understanding of the Burnout Phenomenon", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 71, ss.630-640.

- Jackson, S. E., Tumer, J. A. ve Brief, A. P. (1987). "Correlates of Burnout Among Public Service Lawyers", *Journal of Occupational Behavior*, Vol. 8, ss.339-349.
- Jenkins, R. ve Elliott, P. (2004). "Stressors, Burnout and Social Support: Nurses in Acute Mental Health Settings", *Journal of Advanced Nursing*, Vol. 48, No: 6, ss.622-631.
- Kalaycı, Ş. vd., (2009). **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, 4. Baskı, Asil Yayın Dağıtım, Ankara
- Kaya, N., Kaya, H., Erdoğan, S. ve Uygur, E. (2010). "Bir Devlet Hastanesinde Çalışan Hemşirelerde Tükenmişlik", *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1, ss.401-419.
- Kinman, G., Wray, S. ve Strange, C. (2011). "Emotional Labour, Burnout and Job Satisfaction in UK Teachers: The Role of Workplace Social Support", *Educational Psychology*, Vol. 31, No: 7, ss.843-856.
- Kirmeyer, S. L. ve Lin, T.-R. (1987). "Social Support: Its Relationship to Observed Communication with Peers and Superiors", *Academy of Management Journal*, Vol. 30, No: 1, ss.138-151.
- Kutanis, R. Ö. ve Karakiraz, A. (2013). "Akademisyenlerde Tükenmişliğin Kopenhag Tükenmişlik Envanteri (CBI) ile Ölçülmesi: Bir Devlet Üniversitesi Örneği", *İşletme Bilimi Dergisi*, Cilt 1, Sayı 2, ss.13-30.
- Küçüksüleymanoğlu, R. (2007). "Burn Out Syndrome Levels of Education Faculty Academic Staff", *Eurasian Journal of Educational Research*, No: 28, ss.101-112.
- Lackritz, J. R. (2004). "Exploring Burnout Among University Faculty: Incidence, Performance, and Demographic Issues", *Teaching and Teacher Education*, Vol. 20, ss.713-729.
- Lambert, E. G., Altheimer, I. ve Hogan, N. L. (2010). "Exploring the Relationship Between Social Support and Job Burnout Among Correctional Staff", *Criminal Justice and Behavior*, Vol. 37, No: 11, ss.1217-1236.
- Lapointe, É., Morin, A. J. S., Courcy, F., Boilard, A. ve Payette, D. (2012). "Workplace Affective Commitment, Emotional Labor and Burnout: A Multiple Mediator Model", *International Journal of Business and Management*, Vol. 7, No: 1, ss.3-21.
- Larocco, J. M., House, J. S. ve French, J. R. P. (1980). "Social Support, Occupational Stress and Health", *Journal of Health and Social Behavior*, Vol. 21, ss.202-218.
- Lau, P.S. Y., Yuen, M. T. ve Chan, R. M. C. (2005). "Do Demographic Characteristics Make a Difference to Burnout Among Hong Kong Secondary School Teachers?", *Social Indicators Research*, Vol. 71, ss.491-516.

- Leiter, M. P. ve Maslach, C. (1988). "The Impact of Interpersonal Environment on Burnout and Organizational Commitment", *Journal of Organizational Behaviour*, Vol. 9, ss.297-308.
- Leiter, M. P. ve Maslach, C., (2000). **Preventing Burnout and Building Engagement: Team Member's Workbook**, Jossey-Bass Inc., California.
- Leiter, M. P. ve Maslach, C., (2005). **Banishing Burnout: Six Strategies for Improving Your Relationship with Work**, John Wiley & Sons Inc., San Francisco.
- Lloyd, C., King, R. ve Chenowith, L. (2002). "Social Work, Stress, and Burnout: A Review", *Journal of Mental Health*, Vol. 11, ss.255-266.
- Luthans, F. (2011). **Organizational Behavior: An Evidence-Based Approach**, 12th Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Manning, M. R., Jackson, C. N. ve Fusilier, M. R. (1996). "Occupational Stress, Social Support, and the Costs of Health Care", *Academy of Management Journal*, Vol. 39, No: 3, ss.738-750.
- Maslach, C. ve Goldberg, J. (1998). "Prevention of Burnout: New Perspectives", *Applied & Preventive Psychology*, Vol. 7, ss.63-74.
- Maslach, C. ve Jackson, S., E. (1981). "The Measurement of Experienced Burnout", *Journal of Occupational Behaviour*, Vol. 2, ss.99-113.
- Maslach, C. ve Leiter, M. P. (1997). **The Truth about Burnout**, John Wiley & Sons Inc., San Francisco.
- Maslach, C., Schaufeli, W. B. ve Leiter, M. P. (2001). "Job Burnout", *Annual Review of Psychology*, Vol. 52, No: 1, ss.397-422.
- Maslach, C. (2003). "Job Burnout: New Directions in Research and Intervention", *Current Directions in Psychological Science*, Vol. 12, No: 5, ss.189-192.
- Maslach, C. (2003). **Burnout: The Cost of Caring**, ISHK, California.
- McDonald, M. L. ve Westphal, J. D. (2011). "My Brother's Keeper? CEO Identification With the Corporate Elite, Social Support Among CEOs, and Leader Effectiveness", *Academy of Management Journal*, Vol. 54, No: 4, ss.661-693.
- McShane, S. L. ve Von Glinow, M. A. (2010). **Organizational Behavior: Emerging Knowledge and Practise for the Real World**, 5th Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Moore, J. E. (2000). "Why is This Happening? A Causal Attribution Approach to Work Exhaustion Consequences", *Academy of Management Review*, Vol. 25, No: 2, ss.335-349.
- Moorhead, G. ve Griffin, R. W. (2010). **Organizational Behavior: Managing People and Organizations**, 9th Edition, South-Western, Cengage Learning, China.
- Nicholson, P. J. ve Goh, S. C. (1983). "The Relationship of Organization Structure and Interpersonal Attitudes to Role Conflict and Ambiguity in

- Different Work Environments", *Academy of Management Journal*, Vol. 26, No: 1, ss.148-155.
- Noe, R. A., Hollenbeck, J. R., Gerhart, B. ve Wright, P. M. (2008). **Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage**, 6th Edition, The McGraw-Hill Companies Inc., New York.
- Otacıoğlu, S. G. (2008). "Müzik Öğretmenlerinde Tükenmişlik Sendromu ve Etkileyen Faktörler", *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt 9, Sayı 15, ss.103-116.
- Özel, T. (2009). *Örgütsel Bağlılık ve Tükenmişlik Düzeyi: İstanbul İli Vakıf Üniversitelerinde Görev Yapan Akademisyenlere Yönelik Bir Alan Araştırması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü
- Perrewe, P. L., Zellars, K. L., Ferris, G. R., Rossi, A. M., Kacmar, C. J. ve Ralston, D. A. (2004). "Neutralizing Job Stressors: Political Skill as an Antidote to the Dysfunctional Consequences of Role Conflict", *Academy of Management Journal*, Vol. 47, No: 1, ss.141-152.
- Peterson, M. F. vd. (1995). "Role Conflict, Ambiguity, and Overload: A 21-Nation Study", *Academy of Management Journal*, Vol. 38, No: 2, ss.429-452.
- Polatcı, S. (2007). *Tükenmişlik Sendromu ve Tükenmişlik Sendromuna Etki Eden Faktörler (Gaziosmanpaşa Üniversitesi Akademik Personeli Üzerinde Bir Analiz)*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pozo-Muñoz, C., Mendez, M. J. M, Morillejo, E. A. ve Ferrer, C. S. (2008). "Social Support, Burnout and Well-being in Teaching Professionals. Contrast of a Direct and Buffer Effect Model", *Ansiedad y Estrés*, Vol. 14, No: 2-3, ss.127-141.
- Prins, J. T., Hoekstra-Weebers, J. E., Gazendam-Donofrio, S. M., Van de Wiel, H. B., Sprangers, F., Jaspers, F. C. ve Van der Heijden, F. M. (2007). "The Role of Social Support in Burnout Among Dutch Medical Residents", *Psychology, Health & Medicine*, Vol. 12, No: 1, ss.1-6.
- Randall, M. ve Scott, W.A. (1988). "Burnout, Job Satisfaction and Job Performance", *Australian Psychologist*, Vol. 23, No: 3, ss.335-347.
- Rizzo, J. R., House, R. J. ve Lirtzman, S. I. (1970). "Role Conflict and Ambiguity in Complex Organizations", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 15, No: 2, ss.150-163.
- Robbins, S. P. ve Coulter, M. (2009). **Management**, 10th Edition, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
- Robbins, S. P. ve Judge, T. A. (2009). **Organizational Behavior**, 13th Edition, Upper Saddle River, Pearson Education, Inc., New Jersey.
- Sabuncuoğlu, E. T. (2008). "Rol Çatışmasının ve Rol Belirsizliğinin Tükenmişlik ve İş Doyumu Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi", *Dokuz*

- Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 23, Sayı 1, ss.35-49.
- Sağlam, A. Ç. (2011). "Akademik Personelin Sosyo-Demografik Özelliklerinin Tükenmişlik Düzeyleri ile İlişkisi", *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 8, Sayı 15, ss.407-420.
- Salami, S. O. (2011). "Job Stress and Burnout among Lecturers: Personality and Social Support as Moderators", *Asian Social Science*, Vol. 7, No: 5, ss.110-121.
- Schermerhorn, J. R., Hunt, J. G. ve Osborn, R. N. (2008). **Organizational Behavior**, 10th Edition, Hoboken, John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- Schwab, R. L. ve Iwanicki, E. F. (1982). "Perceived Role Conflict, Role Ambiguity, and Teacher Burnout", *Educational Administration Quarterly*, Vol. 18, ss.60-74.
- Seers, A., McGee, G. W., Serey, T. T. ve Graen, G. B. (1983). "The Interaction of Job Stress and Social Support: A Strong Inference Investigation", *Academy of Management Journal*, Vol. 26, No: 2, ss.273-284.
- Sekaran, U. (2003). **Research Methods For Business: A Skill-Building Approach**, 4th Edition, John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- Seltzer, J. ve Numerof, R. E. (1988). "Supervisory Leadership and Subordinate Burnout", *Academy of Management Journal*, Vol. 31. No: 2, ss.439-446.
- Singh, P., Suar, D. ve Leiter, M. P. (2012). "Antecedents, Work-Related Consequences and Buffers of Job Burnout Among Indian Software Developers", *Journal of Leadership & Organizational Studies*, Vol. 19, No: 1, ss.83-104.
- Summers, J. (2010). *An Analysis of the Correlations between Financial Compensation, Burnout and Demographic Factors for Mental Health Clinicians*, A Dissertation for the Degree Doctor of Philosophy, Minneapolis: Capella University.
- Sünter, A. T., Canbaz, S., Dabak, Ş., Öz, H. ve Pekşen, Y. (2006). "Pratisyen Hekimlerde Tükenmişlik, İşe Bağlı Gerginlik ve İş Doyumu Düzeyleri", *Genel Tıp Dergisi*, Cilt 16, Sayı 1, ss.9-14.
- Şimşek, M. Ş., Akgemci, T. ve Çelik, A. (2005). **Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış**, Yenilenmiş 4. Baskı, Adım Matbaacılık, Konya.
- Tekarslan, E., Kılınç, T., Şencan, H. ve Baysal, A. C. (2000). **Davranışın Sosyal Psikolojisi**, İ. Ü. İşletme Fakültesi Yayınları., İstanbul.
- Toker, B. (2011). "Burnout among University Academicians: An Empirical Study on the Universities of Turkey", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Vol.12, No: 1, ss.114-127.
- Topaloğlu, M., Koç, H. ve Yavuz, E. (2007). "Öğretmenlerin Mesleki Tükenmişlik Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", *Kamu-İş*, Cilt 9, Sayı 3, ss.31-52.

- Tunç, T. ve Kutanis, R. Ö. (2009). "Role Conflict, Role Ambiguity, and Burnout in Nurses and Physicians at a University Hospital in Turkey", *Nursing and Health Sciences*, Vol. 11, ss.410-416.
- Tümkiye, S. (2007). "Burnout and Humor Relationship among University Lecturers", *Humor: International Journal of Humor Research*, Vol. 20, No: 1, ss.73-92.
- Urdu, T. C. (2005). **Statistics in Plain English**, 2nd Edition, Taylor & Francis Group, New York.
- Valenzi, E. ve Dessler, G. (1978). "Relationships of Leader Behavior, Subordinate Role Ambiguity and Subordinate Job Satisfaction", *Academy of Management Journal*, Vol. 21, No: 4, ss.671-678.
- Vanheule, S., Declercq, F., Meganck, R. ve Desmet, M. (2008). "Burnout, Critical Incidents and Social Support in Security Guards", *Stress and Health*, Vol. 24, ss.137-141.
- Von Emster, G. R. ve Harrison, A. A. (1998). "Role Ambiguity, Spheres of Control, Burnout, and Work-Related Attitudes of Teleservice Professionals", *Journal of Social Behavior and Personality*, Vol. 13, No: 2, ss.375-385.
- Wan, C. K., Jaccard, J. ve Ramey, S. L. (1996). "The Relationship Between Social Support and Life Satisfaction as a Function of Family Structure", *Journal of Marriage and Family*, Vol. 58, No: 2, ss.502-513.
- Yıldırım, İ. (2008). "Relationships between Burnout, Sources of Social Support and Sociodemographic Variables", *Social Behavior and Personality*, Vol. 36, No: 5, ss.603-616.
- Zaidi, N. R, Abdul W., R. ve Zaidi, F. B. (2011). "Relationship between Demographic Characteristics and Burnout among Public Sector University Teachers of Lahore", *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, Vol. 3, No: 4, ss.829-843.
- Zimet, G. D., Dahlem, N. W., Zimet, S. G. ve Farley, G. K. (1988). "The Multidimensional Scale of Perceived Social Support", *Journal of Personality Assessment*, Vol. 52, No: 1, ss.30-41.

MALİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK: OECD ÜLKELERİNE YÖNELİK PANEL VERİ ANALİZİ

*Miraç Fatih İLGÜN**

Alınış Tarihi: 28 Ağustos 2014

Kabul Tarihi: 17 Kasım 2015

Öz: Mali sürdürülebilirlik, kısa dönemde ekonomik istikrar, uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde etkileri olan çok boyutlu bir kavramdır. Bu çalışmada mali sürdürülebilirlik seçilmiş 14 OECD ülkesinde 1980-2012 dönemi için incelenmiştir. Bu amaçla kamu harcama ve gelirleri ile birincil bütçe dengesi ve borç stoku arasındaki uzun dönem ilişki koşulları sınanmıştır. Analizlerde yatay kesit bağımlılığı ve heterojenlik varsayımlarına izin veren ikinci nesil panel birim kök ve eşbütünleşme analizleri kullanılmıştır. Yapısal kırılmaları dikkate alan eşbütünleşme analiz sonuçları paneli oluşturan ülkelere beş tanesinde her iki koşulun da sağlandığını göstermekte, ancak eşbütünleşme katsayıları zayıf mali sürdürülebilirliğe işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Mali sürdürülebilirlik, OECD ülkeleri, panel eşbütünleşme analizi.

FISCAL SUSTAINABILITY: A PANEL DATA ANALYSIS FOR OECD COUNTRIES

Abstract: Fiscal sustainability is a multidimensional term which has effects on economic stability in the short term and on economic growth in the long term. In this study, we have examined the fiscal sustainability for selected 14 OECD countries over the period 1980-2012. For this purpose, long-term relationship has been investigated between both government spending-revenue and primary budget balance-government debt. The second generation panel unit root and cointegration methods which allows for the assumption of cross section dependency and heterogeneity were used in the analysis. The results of cointegration test with structural break indicate that both sustainability conditions are provided only in five countries in the panel, but cointegration coefficients indicate weak sustainability in these countries.

Keywords: Fiscal Sustainability, OECD countries, Panel cointegration analysis.

I. Giriş

Mali sürdürülebilirlik mevcut mali politikaların, borç stokunun milli gelire oranında veya vergilerde sürekli bir artışa, kamu harcamalarında kesintiye neden olmadan veya monetizasyona başvurulmadan gelecekte de uygulanabilir olmasını ifade etmektedir (Blanchard, 1990: 6). Ayrıca mali politikanın ekonomik büyüme, enflasyon, ödemeler bilançosu dengesi gibi mevcut makroekonomik hedefler ile uyumlu olması (bu hedeflerde sapmaya neden olmaması) gerekir. Mali sürdürülebilirlik hükümetin finansal yükümlülüklerini yerine getirebilmesi, istikrarlı ekonomik büyümenin sürdürülmesi, programların mükelleflerin vergi yükünde değişiklik yapılmadan finanse edilebilmesi ve

* Doç. Dr. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü Mali İktisat Anabilim Dalı

nesiller arası tarafsızlığı kapsamaktadır. Nesiller arası tarafsızlık cari dönem kamu hizmetlerinin maliyetlerinin gelecek nesillere kaymadan veya gelecek nesilleri aynı hizmetlerden mahrum etmeksizin, bu dönemki gelirlerle finanse edilebilmesini ifade eder (Schick, 2005: 125). Bu tanımdan da anlaşıldığı gibi mali sürdürülebilirlik bütçe açıklarının dolayısıyla borç stokunun sürdürülebilirliğine dayanan ve bu özellikleriyle hem nedenleri hem de sonuçları itibarıyla kısa, orta ve uzun vadeli ele alınması gereken çok boyutlu bir olgudur. Sürdürülebilirlik bir yandan hükümetin kredibilitesi ve güvenilirliğini etkilerken, diğer yandan finans piyasalarının gelişmişliği ile karşılıklı etkileşim içerisindedir.

Mali sürdürülebilirlik özellikle küresel finansal kriz sonrası hem gelişmiş hem gelişmekte olan ülkelerde kamu borç stokunda ortaya çıkan artışla birlikte öncelikli konulardan birisi haline gelmiştir. Politikaların sürdürülebilir olup olmadığının takip edilmesi politika yapıcılara müdahale için zaman kazandırması açısından önemlidir. Zira kriz deneyimleri göstermiştir ki, önceden öngörülemeyen durumlara karşı eşanlı yapılan müdahalelerin maliyeti çok yüksek olmaktadır. Bunlara ilave olarak sürdürülebilirliğin yeniden sağlanması için uygulanacak programların harcama yapısında gelecekte ortaya çıkarabileceği değişimler ve bu çerçevede nüfusun yaşlanmasına karşılık kamu finansmanında esneklik sorunu son dönemde ilgi çekmektedir.

Hükümetin borç geri ödeme koşullarını yerine getirebiliyor olması, maliye politikasının sürdürülebilir olduğunu gösterir. Söz konusu koşul gelecek dönem birincil fazla ve borç yükümlülüklerinin bugünkü değerinin eşitlenmesi anlamına gelmektedir. Koşulun sağlanması borç oranının belli bir düzeye yakınsamasını, dolayısıyla kamu finansman yapısında gelecek dönemlerde bozulma olmayacağını göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı mali sürdürülebilirliğin seçilmiş 14 OECD ülkesi için 1980-2012 döneminde ikinci nesil panel veri analiz yöntemleri ile incelenmesidir. Bu kapsamda çalışmada ilk olarak sürdürülebilirlik zamanlararası bütçe kısıtı çerçevesinde teorik olarak açıklanacaktır. Ardından konuyla ilgili uygulamalı literatüre değinilecek, sonraki bölümde ise OECD ülkelerine yönelik ekonometrik analiz gerçekleştirilecektir. Beşinci kısımda ise sonuç ve değerlendirmeler yer almaktadır.

II. Teorik Çerçeve

Literatürde mali sürdürülebilirliğin göstergesi olarak farklı değişkenler tanımlanmaktadır. Uzun dönem hedef borç düzeyi, birincil açık, cari ve sürdürülebilirliği garanti eden kamu gelirleri arasındaki farkı ifade eden vergi açığı gibi göstergeler, sürdürülebilirliğin farklı (sınırlı veya sonsuz) zaman ufukları açısından değerlendirilmesinde kullanılmaktadır (Bohn (1995: 258) ise bütçe açıklarındaki devamlılığın ve borç stokundaki birikimli artışın doğrudan mali sürdürülebilirliğin zayıflaması olarak yorumlanmaması gerektiğini, sürdürülebilirliğin ekonominin büyüme hızı ve onun rassal iskonto faktörü üzerindeki etkisine bağlı olduğunu

savunmaktadır). Aynı şekilde zamanlararası bütçe kısıtının bugünkü değeri, uzun dönem sürdürülebilirlik açısından temel göstergelerden biridir. Zamanlararası bütçe kısıtı, borç servisini de içine alan gelecek dönem kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin bugünkü değerinin eşit olması şeklinde tanımlanabilir. Söz konusu değişkenler arasında ortaya çıkan farklılık (mali açık) bir düzenleme yapılması gerektiğini, ancak sıfır toplamlı bir oyun olarak bu düzenlemenin bir neslin faydasına diğerlerinin ise zararına sonuçlar doğuracağını ima etmektedir (Kotlikoff, 2013: 6). Çalışmanın bu bölümünde zamanlararası bütçe kısıtından hareketle kamu borç stoku ile kamu gelir ve harcamaları arasındaki ilişki teorik olarak ele alınacaktır.

A. Kamu Borç Stoku Düzeyi

Kamu harcamalarında artış veya kamu gelirlerinde azalma eğiliminin olmadığı bir durumda, gelecekteki faiz dışı bütçe dengesinin borç stokunun istikrarı için yeterli olması kamu finansmanının sürdürülebilir olduğunun göstergesi kabul edilmektedir (European Commission, 2012: 5).

Mali sürdürülebilirlik kamu borç yükünün gelecekte finanse edilebilirliği ile ilgilidir. Borç stokunun zaman içerisinde artması, hükümetin cari dönem yükümlülüklerinin artması yanında gelecek nesiller üzerindeki yükün artması anlamına geldiğinden sürdürülemez bir durumu ifade eder. Böyle bir durum hem cari hem gelecek dönem politikalar üzerindeki etkiler meydana getirir. Borçların ödenmesinde zorlukların ortaya çıktığı durumda bir yandan, ileride hükümetin temel kamu hizmetlerini yürütmesi için kullanılabilir kaynakları azalmakta ve zamanla ortaya çıkabilecek değişimlere (örneğin krizler, nüfusun yaş yapısındaki değişimler vb.) intibak yeteneği zayıflamakta, diğer yandan yeni vergiler veya senyörāj gibi farklı kamu gelirleri tartışmaya açılmaktadır.

Sürdürülebilir kamu borç stoku için net bir üst limit yoktur. Maksimum borç düzeyi ülkeden ülkeye değişmekte ve finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi, algılanan risk seviyesi, yapısal reformlar hususunda hükümete olan güven, bütçe açıklarının gelecekte azaltılacağına dair kamuoyunun beklentileri, küresel risk algısı, kamu borçlanma araçlarına yönelik piyasa talebi başta olmak üzere birçok değişkene bağlıdır (European Commission, 2012: 1).

Literatürde kabul gören yaklaşım, kamunun borç ödeyebilme kapasitesinden hareketle sürdürülebilirliğin incelenmesinde zamanlararası bütçe kısıtının kullanılmasıdır. Kamu bütçe kısıtı şu şekilde gösterilebilir (Model açıklamalarında Hamilton ve Flavin (1986), Hakkio ve Rush (1991) ve Afonso ve Jalles (2012)'den yararlanılmıştır);

$$G_t + (1 + r_t)B_{t-1} = R_t + B_t \quad (1)$$

Burada G faiz ödemeleri hariç kamu harcamalarını, R kamu gelirlerini, B kamu borç stoku ve r reel faiz oranını göstermektedir. Reel faiz oranının ortalaması etrafında durağan olduğu varsayımı altında (dolayısıyla kamu

harcamaları $E_t = G_t + (r_t - r)B_{t-1}$ iken) borçlanma kısıtının bugünkü değeri türetilir

$$B_{t-1} = \sum_{n=0}^{\infty} \frac{1}{(1+r)^{n+1}} (R_{t+n} - E_{t+n}) + \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{B_{t+n}}{(1+r)^{n+1}} \quad (2)$$

Eşitliğin sağ kısmındaki son terim olan kamu borç stokunun bugünkü değerinin limit sonsuza giderken sıfıra yaklaşması mali sürdürülebilirliğe işaret etmektedir. Zira kamu borç stokunun bugünkü değeri gelecek dönemlerdeki birincil fazlanın bugünkü değerine eşit hale gelmektedir. Aynı zamanda bu eşitlikteki $B_{t-1} = \sum_{n=0}^{\infty} \frac{1}{(1+r)^{n+1}} (R_{t+n} - E_{t+n})$ terimleri ile ifade edilen borç stokunun gelecekteki faiz dışı bütçe fazlalarının toplamına eşit olması ve $\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{B_{t+n}}{(1+r)^{n+1}}$ ile gösterilen sonsuz zaman ufkunda kamu borcunun bugünkü değerinin sıfıra yaklaşması, analitik açıdan sürdürülebilirliğin sınanmasında kullanışlı bir çerçevedir.

(1) numaralı borç ödeyebilme koşulu tüm değişkenlerin GSYH'ye oranı şeklinde de gösterilebilir. Yine reel faiz oranının durağanlığı ve sabit büyüme oranı durumunda, y reel GSYH büyüme oranını, b borç stokunun milli gelire oranını, e kamu harcamalarının milli gelire oranını ρ ise kamu gelirlerinin milli gelire oranını göstermek üzere bütçe kısıtı şu şekilde ifade edilebilir

$$b_{t-1} = \sum_{n=0}^{\infty} \left(\frac{1+y}{1+r}\right)^{n+1} [\rho_{t+n} - e_{t+n}] + \lim_{n \rightarrow \infty} b_{t+n} \left(\frac{1+y}{1+r}\right)^{n+1} \quad (3)$$

Reel faiz oranının reel büyüme oranından fazla olması, borçların sürdürülebilirliğinin ön şartıdır ve eşitliğin sağ tarafındaki ikinci terimin sıfır olmasını, yani borç stokundaki büyüme oranının sınırlanmasını garanti eder. Dolayısıyla uzun dönemde birincil bütçe dengesinin bugünkü değerinin kamu borç stokunu karşılayabilmesi şeklindeki mali sürdürülebilirlik koşulu sağlanmış olur. Borç stoku ile uzun dönemde birincil dengenin bugünkü değerinin farkının sıfır olması hükümetin borçlarını gelecekteki gelirleri ile karşılayabileceğini göstermektedir. Bunun sağlanması noktasında borç stokunun hiç artmaması değil, faiz oranı ile büyüme oranı arasındaki farktan daha hızlı artmaması koşulunun sağlanması için yeterlidir.

Yukarıdaki eşitlikte zaman ufkunun belli bir dönemle sınırlandırılması, optimal borç stoku seviyesi için belli bir değer elde edilmesine imkan sağlar. Örneğin Avrupa Birliği Maastricht Kriterleri kapsamında bütçe açığı ve borç stoku için belirlenen sınırlar bu ikinci duruma uygun düşmektedir. Yüzde 3 üst limit belirlenen bütçe açığı, ekonomik büyüme trendinin yüzde 3, enflasyonun yüzde 2 olması varsayımları altında uzun dönemde borç stokunun GSYH'ye oranının yüzde 60'a yakınsamasını sağlayacaktır.

B. Kamu Gelir ve Harcamaları Arasındaki İlişki

Kamu harcama ve gelirleri arasındaki nedensellik ilişkisi konusunda dört temel hipotez vardır; Barro (1979: 943)'de belirtildiği gibi hükümet planlanan harcama düzeyine göre gelirlerini (vergi gelirleri ve borç düzeyi)

ayarlayacağından harcamalardan gelirlere doğru tek yönlü nedensellik vardır. Friedman (1978) başta olmak üzere birçok iktisatçı tarafından kabul edilen vergi-harcama hipotezi, otoritenin kamu harcamalarını gelir düzeyine göre belirleyeceğini, bu şekilde kamu sektöründeki büyümenin sınırlandırılabilmesini ancak bütçe açıklarında bir düşüş sağlanamayacağını, sonuç olarak tek yönlü nedenselliğin gelirden harcamaya doğru olduğunu vurgulamaktadır. Musgrave (1966: 112)'nin geleneksel kamu finansmanı bakış açısına dayanan mali senkronizasyon hipotezine göre ise, bireyler kamu hizmetlerinin marjinal maliyet ve marjinal faydasını değerlendirerek karar verdiklerinden, kamu otoritesi harcama ve gelir kararlarını eşanlı olarak almakta, dolayısıyla değişkenler çift yönlü olarak birbirlerini etkilemektedir. Bu temel hipotezlerin yanında değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığını, kamu otoritesinin söz konusu değişkenleri birbirinden bağımsız olarak belirlediğini savunanlar da vardır (örneğin Hoover ve Sheffrin, 1992).

Dolayısıyla mali sürdürülebilirlik, kamu harcama ve kamu gelirleri arasında uzun dönem ilişki çerçevesinde de ele alınabilir. (2) no'lu eşitlik, toplam kamu harcamalarının $GG_t = G_t + r_t B_{t-1}$ şeklinde ifade edilmesi durumunda aşağıdaki hale gelmektedir;

$$GG_t - R_t = \sum_{n=0}^{\infty} \frac{1}{(1+r)^{n-1}} (\Delta R_{t+n} - \Delta E_{t+n}) + \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{B_{t+n}}{(1+r)^{n+1}} \quad (4)$$

Eşitlikte GG ve R arasında uzun dönemde ilişki mali sürdürülebilirlik koşuludur. Uzun dönem ilişkinin varlığı, maliye politikasının uzun dönemde sürdürülebilir ve zamanlararası bütçe dengesi ile tutarlı olduğunu gösterir.

III. Ampirik Literatür

Literatürde mali sürdürülebilirliğin test edilmesine yönelik çok sayıda uygulamalı çalışma bulunmaktadır. Bu bölümde ekonometrik yöntemler ile sürdürülebilirliğin araştırıldığı örnek çalışmalar ülke grupları için panel veri analizi kullanılan ve zaman serisi yöntemleri ile ülkelerin incelendiği çalışmalar olarak iki kısımda ele alınmaktadır.

Ülke gruplarına yönelik panel veri analizine dayalı çalışmalardan; 18 OECD ülkesinde 1970-2010 dönemi verileri kullanılarak Afonso ve Jalles (2012) tarafından yapılan zaman serisi ve panel veri analizlerinde Avusturya, Kanada, Fransa, Almanya, Japonya, Hollanda, İsveç ve İngiltere'de kamu harcama ve gelirleri arasında uzun dönem ilişkinin olduğu, 12 OECD ülkesinde Ricardian rejimin varlığına işaret edecek şekilde kamu borç stokundan birincil bütçe dengesine doğru nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Fincke ve Greiner (2012), Bohn (1998)'in kamu borç politikasının sürdürülebilirliği koşulunu 6 Euro Bölgesi ülkesinde 30 yıllık periyot için incelemişlerdir. Yapılan testlerde, borçlanma politikaları farklı olmasına rağmen paneli oluşturan ülkelerde maliye politikasının sürdürülebilir olduğu şeklinde sonuçlar elde edilmiştir. Afonso ve Rault (2010) 15 Avrupa Birliği ülkesinde 1970-2006 döneminde maliye politikasının sürdürülebilirliği incelemişler,

gerçekleştirdikleri panel birim kök ve eşbütünleşme analizleri sonucunda panel seti için maliye politikasının sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Westerlund ve Prohl (2010) uyguladıkları yatay kesit bağımlılığı ve yapısal kırılmaların dikkate alındığı panel birim kök testlerinde 8 üst gelir grubu OECD ülkesi için 1977q1-2005q4 döneminde durağanlık hipotezinin reddedilemediğini göstermişlerdir. Yıldız ve Yıldırım (2014) panel eşbütünleşme analizi kullanarak, 1995-2011 yılları arasında Parasal Birliğe dahil 12 ülkede kamu borç stoku ile faiz dışı fazla arasında uzun dönem ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ehrhart ve Llorca (2008) Akdeniz'e kıyısı olan altı ülke (Türkiye, Tunus, Mısır, Lübnan, İsrail ve Fas) için 1975-1999 döneminde mali sürdürülebilirliği incelemişlerdir. Sonuçlar kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin seviyelerinde durağan olmadığını ancak bu değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiklerine işaret etmektedir. Mercan (2014) tarafından 2012 yılında bütçe açığı yüzde 3'ün üzerinde olan 18 OECD ülkesinde 1996-2012 dönemi için yapılan panel eşbütünleşme test sonuçları söz konusu ülkelerde zayıf mali sürdürülebilirliğin olduğunu göstermiştir. Prohl ve Schneider (2006) panel eşbütünleşme ve hata düzeltme modeli çerçevesinde 1970-2004 periyodunda 15 AB üyesi ülkede maliye politikasının zamanlararası bütçe kısıtı ile tutarlı olduğunu, dolayısıyla mali sürdürülebilirliğin varlığını gösteren sonuçlar elde etmişlerdir.

Ülkelere ait zaman serileri ile yapılan çalışmalardan Payne (1997) G7 ülkelerinde bütçe açıklarının sürdürülebilirliğini 1950-1993 dönemi için Hakkio ve Rush yaklaşımı ile incelemiş, Fransa, Japonya İtalya'da açıkların sürdürülebilir olmadığını, Almanya, Kanada, İngiltere ve ABD'de ise sürdürülebilirlik kriterinin sağlandığı sonucuna ulaşmıştır. Bravo ve Silvestre (2002) 11 Avrupa Birliği ülkesinde (1960–2000) kamu harcamaları ile kamu gelirleri arasındaki eşbütünleşme ilişkisinden hareketle Avusturya, Fransa, Almanya, Hollanda ve İngiltere'de bütçe politikasının sürdürülebilir olduğunu, ancak Belçika, Danimarka, İrlandai Portekiz, İtalya ve Finlandiya'da ise sürdürülebilir olmadığını tespit etmişlerdir. Jha (2003) 29 düşük ve orta gelir grubu ülke için yaptığı analizlerde bu ülkelerin büyük bölümünde bütçe açığının sürdürülebilirlik koşullarının sağlanmadığını tespit etmiştir. Ghatak ve Sánchez-Fung (2007) 5 gelişmekte olan ülke için 1970–2000 döneminde birim kök ve eşbütünleşme analizlerinden hareketle zamanlararası bütçe kısıtının geçerli olmadığını savunmuşlardır. Kalyoncu (2005) kamu gelir ve harcamaları arasındaki uzun dönem ilişki açısından incelendiğinde 1970-2003 yılları arasında Kuzey Kore ve Türkiye'de mali durumun sürdürülebilir olduğunu; Meksika, Filipinler ve Kuzey Afrika'da ise sürdürülebilirliğin olmadığını tespit etmiştir. Jha ve Sharma (2004) Hindistan'da bütçe açıklarının sürdürülebilirliğini yapısal kırılmaların dikkate alındığı eşbütünleşme analizleri yardımıyla 1872-1921 ve 1950-1997 dönemleri için incelemişler, söz konusu alt dönemlerde kamu borç stokunda sürdürülebilirliğin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye üzerine yapılan çalışmalardan Göktan (2008) 1999-2006

dönemine ait üçer aylık verilerden hareketle Türkiye’de, farklı sürdürülebilirlik kriterlerinin varlığını incelemiş, söz konusu sürdürülebilirlik kriterlerinin birçoğunun Türkiye’de sağlanmadığını tespit etmiştir. Şen vd. (2010) birim kök testi, eş-bütünleşme testi ve çoklu doğrusal regresyon yöntemleri kullandıkları çalışmalarında, Türk ekonomisinde 1975-2007 döneminde mali sürdürülebilirliğin olmadığını belirtmişlerdir. Mercan (2013) 1987:m1-2013:m2 dönemi verileri kullanarak yaptığı eşbütünleşme analizlerinde Türkiye’de 2001 güçlü Ekonomiye Geçiş Programı öncesi zayıf, program sonrası ise güçlü mali sürdürülebilirliğin olduğunu tespit etmiştir. Kia (2008) iki gelişmekte olan ülke (İran ve Türkiye) için maliye politikasının sürdürülebilirliğini vergi düzeltirme teorisi kapsamında çoklu eşbütünleşme yöntemleri ile analiz etmiş ve her iki ülkede de sürdürülebilirliğin olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

IV. OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi

A. Model ve Veri Seti

Çalışmanın bu bölümünde seçilmiş 14 OECD ülkesinde (Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İzlanda, İrlanda, Japonya, Norveç, İspanya, İsviçre, İngiltere, ABD, Türkiye) 1980-2012 döneminde mali sürdürülebilirlik yatay kesit bağımlılığı ve heterojetiniyi dikkate alan ikinci nesil panel birim kök ve eşbütünleşme testleri ile incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda kamu harcamaları (*exp*), kamu gelirleri (*rev*), birincil bütçe dengesi (*pb*) ve genel yönetim brüt kamu borç stoku (*debt*) değişkenleri kullanılmıştır. Tüm değişkenler GSYH’ye oran olarak analizlere dahil edilmiştir. Kamu harcamaları, kamu gelirleri ve faiz dışı bütçe dengesi değişkenlerine ait veriler için IMF World Economic Outlook Database, kamu borç stokuna ait veriler için ise Abbas vd. (2010) tarafından hazırlanan (2012 dönemini kapsayan güncellenmiş versiyon) veri setinden yararlanılmıştır.

Mali sürdürülebilirliğin incelenmesinde Hamilton ve Flavin (1986) tarafından ABD bütçe açığı ve borç stoku serilerinin durağanlıklarının incelenmesi ile başlayan uygulamalı literatürde diğer bir önemli gelişme, Trehan ve Walsh (1988) ve Hakkio ve Rush (1991)’in kamu harcama ve gelirlerinin eşbütünleşik olmasının söz konusu koşulun sağlandığını göstermesi olmuştur.

$$rev_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 exp_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

5 no’lu modelde ε ’nın durağanlığı ve $\alpha_2=1$ hipotezleri test edilmektedir. Eğer bu hipotezler doğrulanırsa kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin uzun dönemde birlikte hareket ettiği, borç stokundaki artışın belli sınırı aşmadığı sonucu çıkmaktadır. Hakkio ve Rush (1991: 443) söz konusu değişkenlerin düzeyde durağan olmaması durumunda $0 < \alpha_2 < 1$ durumunun bütçe kısıtı için yeter koşul olduğunu göstermiştir.

Trehan ve Walsh (1991) ise kamu borç stoku ile birincil bütçe dengesi arasındaki uzun dönem ilişkisini sürdürülebilirlik açısından değerlendirmişlerdir.

$$PB_{it} = \beta_1 + \beta_2 Debt_{i,t-1} + \mu_{it} \quad (6)$$

Borç stokunun t-1 dönemindeki değerinde artış t döneminde birincil bütçe dengesinin pozitif değerinde artış ile sonuçlanmaktadır (Kamu gelir ve harcamaları arasındaki uzun dönem ilişkilerin ekonometrik olarak test edildiği çalışmalara örnek olarak Prohl ve Schneider (2006), Göktan (2008), Fincke ve Greiner (2012), Yıldız ve Yıldırım (2014); birincil bütçe dengesi ile kamu borç stoku arasındaki eşbütünlüğün analiz edildiği çalışmalara örnek olarak Payne (1997), Bravo ve Silvestre (2002), Jha ve Sharma (2004), Kalyoncu (2005), Ehrhart ve Llorca (2008), Şen vd. (2010), Afonso ve Rault (2010), Westerlund ve Prohl (2010); her ki kriterin de dikkate alındığı çalışmalara örnek olarak Afonso ve Jalles (2012) gösterilebilir.). Çalışmanın bu bölümünde örneklem grubu için her iki koşulun geçerliliği sınanacaktır.

B. Metodoloji

Değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesinde panel veri analizi, zaman ve kesit boyutunun dikkate alınarak veri setinin genişletilmesi, serbestlik derecesinin yükseltilmesi ve çoklu doğrusal bağlantı ihtimalinin azaltılması sayesinde daha etkin sonuçların elde edilmesine imkân sağlamaktadır. Yukarıda açıklandığı üzere mali sürdürülebilirlik için ilk olarak değişkenlerin durağanlıkları test edilecek, ardından, kamu harcama ve gelirleri ile kamu borç stoku ve birincil bütçe arasındaki uzun dönem ilişki araştırılacaktır. Genel bir panel veri regresyon modeli şu şekilde gösterilebilir;

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it} + u_{it} \quad (i = 1, \dots, N \text{ ve } t = 1, \dots, T) \quad (7)$$

Bu denklemde iki önemli varsayım yapılmaktadır. Homojenlik varsayımı β_1 katsayılarının paneldeki tüm kesitler için aynı olduğunu, yatay kesit bağımsızlığı varsayımı ise yatay kesitlerden birinde ortaya çıkan şokun diğer kesitleri etkilememesini ($Cov(\mu_{it}, \mu_{jt}) = 0$) ifade etmektedir. Bu nedenle panel veri analizlerinde ilk olarak, bu iki varsayımın geçerliliğinin test edilmesi gerekmektedir.

Ön testler

Yatay kesit bağımlılığının test edilmesinde bu çalışmada Pesaran (2004) ve Pesaran vd. (2008) tarafından önerilen testler kullanılmaktadır. Pesaran (2004), Breusch-Pagan (1980) tarafından önerilen LM testini revize ederek iki yeni test önermiştir. Burada kullanılacak olan, hem $N > T$ hem de $T > N$ durumlarında geçerli, asimtotik olarak standart normal dağılıma sahip olan CD testidir;

$$CD = \left(\frac{2T}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \quad (8)$$

8 No'lu denklemde $\hat{\rho}_{ij}$, ADF regresyonunun kalıntılarından elde edilen pair-wise korelasyon katsayısıdır. Test yapısal kırılmanın varlığı ve heterojen panel durumlarında geçerlidir. Pesaran, Ullah ve Yagamata (2008) ise LM_{BP} T'nin küçük değerleri için sapmalı olduğundan, yatay kesit bağımlılığının olmadığı şeklindeki H_0 hipotezinin sınıandığı ve sapmanın düzeltildiği aşağıdaki testi önermektedirler;

$$LM_{adj} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\hat{\sigma}_{Tij}} \quad (9)$$

İkinci olarak homojenite varsayımının sınanmasında Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen, N ve T'nin farklı kombinasyonlarında uygulanabilen ve Swamy (1970) homotenite testinin yeniden ölçeklendirilmiş versiyonu olan delta testleri kullanılacaktır.

$$\tilde{S} = \sum_{i=1}^N (\hat{\beta}_i - \tilde{\beta}_{WFE})' \frac{X_i' M_T X_i}{\hat{\sigma}_i^2} (\hat{\beta}_i - \tilde{\beta}_{WFE}) \quad (10)$$

Burada $\hat{\beta}_i$ ve $\tilde{\beta}_{WFE}$ sırasıyla havuzlanmış en küçük kareler ve sabit etkilere göre ağırlıklandırılmış havuzlanmış en küçük kareler regresyon sonuçlarından elde edilen tahminler, M_T ise birim matristir. Buradan hareketle standartlaştırılmış test istatistiği şu şekilde tanımlanır;

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (11)$$

$E(\tilde{z}_{iT})=k$ ve $Var(\tilde{z}_{iT}) = 2k(T-k-1)/(T+1)$ iken delta testinin küçük örneklerde sapmaları düzeltilmiş versiyonu ise 12 No'lu denkleme gösterilmektedir.

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{z}_{iT})}{\sqrt{Var(\tilde{z}_{iT})}} \right), \quad (12)$$

CADF Panel Birim Kök Testi

Panel birim kök testleri Abuaf ve Jorion (1990) ile hızlı bir gelişme trendine girmiştir. Im vd. (1997), Maddala ve Wu (1997), Hadri (2000), Choi (2001), Levin vd. (2002) başta olmak üzere geliştirilen ilk nesil panel birim kök testleri tek değişkenli zaman serisi durağanlık testlerini temel almışlardır (Güloğlu ve İvrendi, 2008: 2). Ancak O'Connell (1998: 16), seriler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu durumlarda panel birim kök testlerinde boş hipotezin reddedilme ihtimalinin arttığını göstermiştir. Söz konusu sorunun çözümü amacıyla sonraki yıllarda yatay kesit bağımlılığının dikkate alındığı birim kök testleri geliştirilmiştir. Bu çalışmada serilerin durağanlığının incelenmesinde Pesaran (2007) tarafından önerilen ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF (Cross Sectionally Augmented Dickey Fuller) panel birim kök testi uygulanacaktır. Bu testte standart ADF regresyonu yatay kesitlerin birinci farkları ve gecikmeli değerlerinin kesit ortalamaları ile genişletilmektedir. Söz konusu birim kök testi hem $T > N$ hem $N > T$ durumlarında kullanılabilen, ek olarak hem yatay kesitler için hem panelin bütünü için durağanlığın incelenmesine imkân vermektedir. CADF testi aşağıdaki regresyon modeline dayanmaktadır;

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + b_i y_{it-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + \sum_{j=0}^p d_{ij} \Delta \bar{y}_{t-j} + \sum_{j=1}^p \delta_{ij} \Delta y_{i,t-j} + e_{it} \quad (13)$$

Modelde \bar{y}_t serinin yatay kesit ortalamasını göstermektedir. Boş hipotez her bir yatay kesitin birim köke sahip olduğu şeklinde iken ($H_0: b_i = 0$, tüm i 'ler için) alternatif hipotez yatay kesitlerden en az bir tanesinin durağan olduğu şeklindedir ($H_1: b_i < 0$ en az bir i için). Her yatay kesit için bulunan test

istatistiklerinin N 'e bölünmesi ile panel için CIPS (Cross-Sectionally Augmented IPS) test istatistiği bulunur ve değerler Pesaran (2007) tablo değerleri ile karşılaştırılır.

$$\text{CIPS} = N^{-1} \sum_{i=1}^{N_i} t_i \quad (14)$$

Westerlund (2006) Panel Eşbütünleşme Testi

Serilerin düzeyde durağan olmadığı durumda değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin varlığının incelenmesi gerekir. Literatürde bu amaçla çok sayıda test önerilmektedir. Yatay kesit bağımlılığının dikkate alınmadığı eşbütünleşme testlerine örnek olarak Kao (1999), Pedrone (1999), dikkate alındığı testlere örnek olarak ise Westerlund (2006), Westerlund ve Edgerton (2007) gösterilebilir. Bu çalışmada sabit ve trendde yapısal kırılmaya izin veren Westerlund (2006) tarafından geliştirilen panel eşbütünleşme testi kullanılacaktır. Bu yöntem açıklayıcı değişkenler arasında içsellik sorunu ve çoklu doğrusal bağlantı durumlarında istatistiksel olarak güçlüdür ve her kesit için farklı sayıda ve farklı tarihlerdeki kırılmalara izin vermektedir. Diğer yandan söz konusu test yatay kesit bağımlılığının oldu ve olmadığı durumlarda kullanılabilir. Westerlund (2006) zaman ve yatay kesit boyutu olan y_{it} değişkeni için aşağıdaki denklem sisteminden hareket etmektedir;

$$y_{it} = z'_{it} \gamma_{ij} + x'_{it} \beta_i + e_{it} \quad (15)$$

$$e_{it} = r_{it} + u_{it}$$

$$r_{it} = r_{it-1} + \phi_i u_{it}$$

burada $x_{it} = x_{it-1} + v_{it}$ K boyutlu açıklayıcı değişken vektörü, z_{it} ise deterministik bileşenler vektörüdür. j ile gösterilmekte olan indeks $j=1, \dots, M_i+1$ yapısal kırılmaları işaret etmektedir ve T_{i1}, \dots, T_{iM_i} dönemlerinde ortaya çıkmaktadır. Yapısal kırılma tarihleri Bai ve Perron (1998)'un kalıntı karelerinin toplamının global minimizasyonu yöntemi ile veriden içsel olarak elde edilmektedir.

$$\hat{T}_i = \underset{T_i}{\operatorname{argmin}} \sum_{j=1}^{M_i+1} \sum_{t=T_{ij-1}+1}^{T_{ij}} (y_{it} - z'_{it} \hat{\gamma}_{ij} - x'_{it} \hat{\beta}_i)^2 \quad (16)$$

$$\hat{\omega}_{i1,2}^2 = \hat{\omega}_{i1,1}^2 - \hat{\omega}'_{i2,1} \hat{\Omega}_{i2,2}^{-1} \hat{\omega}_{i2,1} \quad \text{ve} \quad S_{it} \sum_{k=T_{ij-1}+1}^t \hat{e}_{ik}^* \quad \text{şeklinde}$$

tanımlandığında panel LM test istatistiği

$$Z(M) \equiv \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{M_i+1} \sum_{t=T_{ij-1}+1}^{T_{ij}} (T_{ij} - T_{ij-1})^{-2} \hat{\omega}_{i1,2}^{-2} S_{it}^2 \quad (17)$$

e_{ik} tahmininde DOLS veya FMDOLS kullanılabilir. Testte boş hipotez tüm yatay kesitlerde eşbütünleşmenin varlığı, alternatif hipotez ise bazı kesitlerde eşbütünleşmenin olmadığı şeklindedir.

$$H_0: \phi_i = 0, \text{ tüm } i=1, \dots, N$$

$$H_1: \phi_i \neq 0, i=1, \dots, N_1 \text{ ve } \phi_i \neq 0, i=N_1+1, \dots, N$$

Yatay kesit bağımlılığının varlığı durumunda kritik değerler bootstrap dağılımından elde edilmektedir.

Pesaran (2006) CCE Eşbütünleşme Tahmincisi

Değişkenler arasında eşbütünleşmenin tespiti durumunda, uzun dönem ilişkinin büyüklüğü ve yönünün belirlenmesi gerekmektedir. Uzun dönem katsayıların tahmininde Kao ve Chiang (2000) tarafından geliştirilen panel OLS, panel DOLS ve FMOLS tahmincileri, Mark vd.'nin önerdiği Dinamik SUR, Pedroni (2000, 2001) tarafından kullanılan panel DOLS ve FMOLS ile Pesaran (2006) CCE tahmincileri kullanılabilir. Çalışmanın bir sonraki aşamasında eşbütünleşme vektörü Pesaran (2006) Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effect) modeli kullanılarak tahmin edilecektir. CCE eşbütünleşme tahmincileri nispi olarak küçük N ve T değerlerinde de istatistiksel olarak güvenilir sonuçlar üretmektedir. Bu yöntem çoklu gözlemlenemeyen ortak etkilerden kaynaklı yatay kesit bağımlılığını dikkate almakta, diğer yandan heterojen panel durumunda eğim katsayısının yatay kesitlerde farklılaşmasına izin vermektedir. Doğrusal heterojen panel veri modeli şu şekildedir;

$$y_{it} = \alpha_i' d_t + \beta_i' x_{it} + e_{it} \quad (18)$$

burada d_t $n \times 1$ boyutundaki gözlemlenen ortak etkiler vektörü, x_{it} $k \times 1$ boyutunda gözlemlenen bireysel spesifik açıklayıcı değişkenler vektörüdür ve hata terimi $e_{it} = \gamma_i' f_t + \varepsilon_{it}$ olarak iki kısımdan oluşmaktadır. f_t gözlemlenemeyen ortak etkiler vektörüdür. Gözlemlenemeyen faktörler tüm değişkenlerin kesit ortalamaları regresyona dahil edilerek modellenmektedir. Pesaran (2006) iki tahminci geliştirmiştir. CCEMG (Common Correlated Effects Mean Group Estimator) bireysel CCE tahmincilerinin aritmetik ortalamasıdır. CCEP (Common Correlated Effects Pooled Estimator) ise β_i 'nin, y_{it} bağımlı değişkenin x_{it} , d_t ve onun yatay kesit ortalamaları üzerine havuzlanmış regresyonundan elde edilmektedir;

$$\hat{b}_{CCEMG} = (1/N) \sum_{i=1}^N \hat{b}_i \quad (19)$$

$$\hat{b}_{CCEP} = \left(\sum_{i=1}^N \theta_i X_i' \bar{M}_w X_i \right)^{-1} \sum_{i=1}^N \theta_i X_i' \bar{M}_w y_i$$

Bu çalışmada ilgili katsayının ülkeler arasında değişimine izin veren CCEMG tahmincisi kullanılmaktadır.

Canning ve Pedroni (2008) Panel Nedensellik Testi

Analizin son aşaması değişkenler arasındaki nedenselliğin yönünün araştırılmasıdır. Değişkenlerin seviyelerinde durağan olmadığı ancak eşbütünleşik olduğu durumlarda Canning ve Pedroni (2008), uzun dönem nedenselliğin belirlenmesinde Engle-Granger metodolojisine dayanan iki aşamalı bir prosedür önermişlerdir. Söz konusu yöntemde öncelikle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi her bir yatay kesit için Johansen maksimum olabilirlik veya FMOLS ile tahmin edilir. İkinci aşamada eşbütünleşme ilişkisi hata düzeltme katsayısının (\hat{e}_{it-1}) hesaplanmasında kullanılarak aşağıdaki hata düzeltme modelleri tahmin edilir.

$$\Delta x_{it} = c_{1i} + \lambda_{1i} \hat{e}_{it-1} + \sum_{j=1}^K \varphi_{11ij} \Delta x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^K \varphi_{12ij} \Delta y_{i,t-j} + \varepsilon_{1it} \quad (20)$$

$$\Delta y_{it} = c_{2i} + \lambda_{2i} \hat{e}_{it-1} + \sum_{j=1}^K \varphi_{21ij} \Delta x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^K \varphi_{22ij} \Delta y_{i,t-j} + \varepsilon_{2it}$$

burada değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varolması için λ_{1i} ve λ_{2i} katsayılarından en az birinin sıfırdan farklı olması gerekir. Canning ve Pedroni (2008) uzun dönem nedenselliğin olmadığı şeklindeki boş hipotezin sınanmasında iki test istatistiği önermişlerdir.

$$\begin{aligned} \bar{t}_{\lambda_2} &= N^{-1} \sum_{i=1}^N t_{\lambda_{2i}} \\ P_{\lambda_2} &= -2 \sum_{i=1}^N \ln p_{\lambda_{2i}} \end{aligned} \quad (21)$$

Grup ortalamalarına dayalı ilk istatistikte $t_{\lambda_{2i}}$ her bir yatay kesit için test istatistikleridir ve test standart normal dağılıma sahiptir. İkinci panel test istatistiği ise $2N$ serbestlik derecesinde χ^2 dağılımına sahiptir. $\ln p_{\lambda_{2i}}$ değeri yatay kesit t testlerinin anlamlılık düzeylerinin doğal logaritmalarıdır. Heterojen panellerde ikinci yöntem olan Lambda–Pearson istatistiklerinin kullanılması daha uygundur (Canning ve Pedroni, 2008: 19).

C. Bulgular

Birinci nesil panel birim kök testleri yatay kesit bağımsızlığı varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayım ülkelerin birisinde yaşanan bir şokun diğer ülkeleri etkilemediği anlamına gelir. Ancak uluslararası ticarete liberalleşme eğilimi çerçevesinde iktisadi olarak ülkeler birbirinden giderek daha fazla etkilenebilmektedir. Dolayısıyla şokların transferinin mümkün olduğu durumlarda yatay kesit bağımlılığı varsayımına dayanan ikinci nesil panel birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. Açıklanan bu iktisadi nedenlerin yanında yatay kesit bağımlılığının test edilmesi, geleneksel testlerin dayandığı dağılımlar ve t istatistiklerinin yatay kesit bağımsızlığı altında geçerli olması nedeniyle istatistiki açıdan da önemlidir.

Tablo 1. Yatay-kesit Bağımlılığı Testleri

Yatay-kesit bağımlılığı	rev		exp		pb		debt	
	İstatistik	p- değeri	İstatistik	p- değeri	İstatistik	p- değeri	İstatistik	p- değeri
CD (Pesaran, 2004)	-3.462	0.000	-1.602	0.055	-2.452	0.007	-2.233	0.013
LM_{adj} (PUY, 2008)	8.860	0.000	7.879	0.000	5.006	0.000	5.624	0.000

Tablo 1 yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarını göstermektedir. Analizde kullanılacak dört değişken için de her iki test sonucu yatay kesit bağımlılığının reddedildiğini göstermektedir. Sonuçlar analize dahil edilen ülkelerden birindeki şokun diğer ülkeleri de etkilediğini, dolayısıyla sonraki aşamalarda yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil testlerin uygulanması gerektiğine işaret etmektedir. Ön testler kapsamında ikinci olarak kamu gelir ve harcamaları ile birincil bütçe dengesi ve kamu borç stokunun bir dönem gecikmeli değeri arasındaki ilişkilerde homojenlik varsayımının varlığı incelenmektedir. Eğim katsayılarının yatay kesitler arasında farklılaşım farklılaşmadığının belirlenmesi için yapılan delta testlerinin sonuçlarına göre (Tablo 2) yüzde 1 anlamlılık düzeyinde homojenliğin reddedildiği,

parametrelerin heterojen olduğu, dolayısıyla değişkenler arası ilişkilerin tespitinde panel istatistiklerinin değil grup istatistiklerinin kullanılması gerektiği anlaşılmaktadır.

Tablo 2. *Homojenite Testleri*

$rev_t = f(exp_t)$	İstatistik	p-değeri	$pb_t = f(debt_{t-1})$	İstatistik	p-değeri
Δ testi	17.362	0.000	Δ testi	10.951	0.000
$\tilde{\Delta}_{adj}$ testi	18.182	0.000	$\tilde{\Delta}_{adj}$ testi	11.486	0.000

Analizin sonraki aşamasında yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve paneli oluşturan ülkeler için sonuçlar sağlayan Pesaran (2007) CADF birim kök testi uygulanmıştır. Tablo 3’de sabitli model için test istatistiklerinin Pesaran (2007) tablo değerleri ile karşılaştırılması sonucunda, kamu gelirleri, kamu harcamaları ve birincil bütçe dengesi serilerin hiç birisinin ülkeler düzeyinde seviyesinde durağan olmadığı (sadece Danimarka için kamu harcamaları ve birincil denge %5 anlamlılık düzeyinde durağandır) görülmektedir (Kamu harcamaları, kamu gelirleri ve birincil bütçe dengesi serilerinin birinci farkları ise CADF panel birim kök testi sonuçlarına göre durağandır. Çalışmanın hacminin genişlememesi için burada yer verilmeyen söz konusu sonuçlar istenildiği takdirde paylaşılabilir). Mali sürdürülebilirlik açısından borç stoku değişkeninin birinci farkının durağanlığı da incelendiğinde, söz konusu serinin de birim köke sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bir bütün olarak panel için hesaplanan CIPS istatistiği de aynı şekilde tüm seriler için birim kökün varlığı şeklindeki boş hipotezin reddedilemediğini göstermektedir.

Tablo 3. *CADF Birim Kök Testi (Sabitli Model)*

Sabit	rev		exp		pb		Δdebt	
	CADF	lag	CADF	lag	CADF	lag	CADF	lag
Country								
Belçika	-2.341	2	-2.483	3	-2.295	3	-2.313	2
Kanada	-0.157	2	0.292	3	-0.51	3	-2.055	2
Danimarka	-3.405	2	-3.537	2	-3.524	2	-3.183	2
Finlandiya	-1.346	2	-2.215	3	-1.923	3	-1.805	3
Fransa	-0.314	2	-0.872	2	-2.462	3	-3.159	4
İzlanda	-1.869	2	-1.857	2	-2.831	3	-2.553	2
İrlanda	-1.755	3	-1.331	3	-1.143	3	-1.777	2
Japonya	-1.264	2	0.754	2	-0.323	2	-1.268	4
Norveç	-1.078	2	-1.955	2	-0.57	3	-3.346	2
İspanya	-1.092	3	-1.893	3	-2.288	2	-3.111	4
İsviçre	-0.618	2	-0.5	3	-1.979	3	-2.604	2
İngiltere	-2.174	2	-2.16	2	-2.478	3	-2.197	2
ABD	-1.593	4	-0.312	2	-1.597	3	-2.344	2
Türkiye	-1.278	2	-0.828	2	-1.618	2	-2.441	2
CIPS	-1.449		-1.35		-1.824		-2.440	

Not 1:Gecikme uzunlukları Swarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir

Not 2: CADF istatistiği kritik değerleri sabitli modelde -4,12(%1), -3,36(%5), -2,98(%10) (Pesaran 2007, Table 1-b, p275), Panel istatistiği (CIPS) kritik değerleri sabitli modelde -2,45(%1), -2,25(%5), -2,14(%10) (Pesaran 2007, Table 2-b, p280),

Tablo 4’de ikinci nesil panel birim kök test sonuçlarına göre birinci farkları durağan olan kamu harcamaları ve kamu gelirleri arasındaki uzun dönem ilişki, Westerlund (2006) çoklu yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme yöntemi ile sınanmıştır. Yöntem modelde hem sabitte hem de sabit ve trendde kırılmanın olduğu ve olmadığı şeklinde dört farklı durum için sonuçlar sunmaktadır. Yatay kesit bağımlılığının olduğu durumlarda istatistiksel olarak anlamlılık bootstrap değerleri dikkate alınarak yorumlanmaktadır. Bu koşullar altında 15 no’lu denklemdeki ilişki için yapılan sınamalarda, tüm yatay kesitlerde eşbütünleşmenin varlığı şeklindeki boş hipotez sabit ve trendde kırılmanın olmadığı ikinci model dışında reddedilememektedir. Aynı şekilde faiz dışı bütçe dengesi ile borç stokunun bir dönem gecikmeli değeri arasında ikinci model dışında uzun dönemli ilişkinin varlığı doğrulanmaktadır (Benzer şekilde Jha ve Sharma (2004), serilerinde yapısal kırılmaların etkilerinin dikkate alınmasının öneminden bahsetmiş ve bu etkilerin dikkate alınması durumunda öncekilerden farklı olarak sürdürülebilirliği destekleyen sonuçlara ulaşmıştır).

Tablo 4. Westerlund (2006) Çoklu Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Testi

Model	rev _t = f(exp _t)			pb _t = f(deb _{t-1})		
	Test istatistiği	Asimtotik p-değeri	Bootstrap p-değeri	Test istatistiği	Asimtotik p-değeri	Bootstrap p-değeri
Sabitte kırılma yok	6.485	0.000	0.015	3.309	0.000	0.061
Sabit ve trendde kırılma yok	6.324	0.000	0.000	3.375	0.000	0.002
Sabitte kırılma	8.757	0.000	0.744	7.807	0.000	0.804
Sabit ve trendde kırılma	51,430	0.000	0.529	69.641	0.000	0.392

Not: Bootstrap olasılık değerleri 1000 tekrarlı dağılımdan elde edilmiştir. Asimtotik olasılık değerleri standart normal dağılımdan elde edilmiştir. Maksimum kırılma sayısı dört olarak alınmıştır. Sıfır hipotezi “eşbütünleşme vardır” şeklindedir.

Tablo 5’de ise ülkeler itibariyle modellere ait kırılma tarihleri yer almaktadır. Söz konusu tarihler ele alınan ülkelerde büyük çaplı mali konsolidasyon programlarının uygulandığı dönemleri göstermesi açısından önemli sonuçlar vermektedir. Ülke örneklerine bakıldığında modelde kırılma tarihleri; bütçe açıklarının azaltıldığı başarılı programlar olarak kabul edilen Danimarka 1983-1986, Fransa 1996, İrlanda 1986-1989, Finlandiya 1992-2000, İspanya 1993-1997, Kanada 1994-1999 ve İsviçre 1994-2000 dönemi konsolidasyon programlarının değişkenler üzerindeki etkilerini yakalamıştır. Danimarka 1980’lerin ilk yarısında hızla artan borç stoku sonrası gelir temelli bir mali disiplin programı hayata geçirmiştir. Her ne kadar başarılı bir program olarak kabul edilse de uzun soluklu olmamış, mali göstergelerde sonraki dönemlerde önemli bozulmalar ortaya çıkmıştır. İrlanda’da 1987’de başlatılan konsolidasyon programında, içerisinde kamu çalışanlarının ücretleri ve transferlerin de olduğu harcama kesintileri ve ardından kademeli vergi

indirimleri hayata geçirilmiştir. İngiltere’de 1997 yılında başlatılan program ile kamu mali dengesi 2001 yılına kadar sağlanmıştır. Finlandiya’da 1990-2000 yılları arasında bütçe açıklarının azaltılması hedefi çerçevesinde harcama kısıtı şeklinde altı konsolidasyon planı uygulanmıştır. İspanya 1992 yılından itibaren Maastricht bütçe açığı kriterini sağlamak amacıyla harcama azaltıcı ve vergi gelirlerini yükseltici düzenlemeler yapmıştır (IMF, 2010; Benczes, 2010, Devries vd. 2011). Türkiye için elde edilen kırılma tarihleri kamu gelirlerinde büyük çaplı reformların yapıldığı 1985 yılı ve iki büyük kriz sonrası dönemleri işaret etmektedir. Benzer şekilde birincil açık ve borç stoku arasındaki ilişkinin incelendiği modelde kırılma tarihi olan 2004 yılı Türkiye için bütçe disiplininin sağlanması açısından dikkat çekicidir.

Tablo 5. Kırılma Tarihleri (Model 4)

	$rev_t = f(exp_t)$					$pb_t = f(deb_{t-1})$				
	No	1	2	3	4	No	1	2	3	4
Belçika	2	1988	2003	-	-	2	1990	2000	-	-
Kanada	1	2000	-	-	-	2	1990	1996	-	-
Danimarka	3	1986	1992	2003	-	3	1986	1994	2004	-
Finlandiya	1	1987	-	-	-	2	1990	2000	-	-
Fransa	1	1995	-	-	-	2	1991	2001	-	-
İzlanda	2	1987	2006	-	-	0	-	-	-	-
İrlanda	3	1988	1994	2003	-	1	2006	-	-	-
Japonya	2	1992	2005	-	-	2	1992	2005	-	-
Norveç	1	1999	-	-	-	2	1993	2004	-	-
İspanya	2	1993	2004	-	-	3	1986	1993	2005	-
İsviçre	1	1991	-	-	-	3	1978	1993	2000	-
İngiltere	2	1985	1993	-	-	4	1988	1994	2000	2006
ABD	2	1998	2004	-	-	1	2000	-	-	-
Türkiye	3	1986	1995	2001	-	1	2004	-	-	-

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığının tespit edilmesinden sonraki aşama eşbütünleşme katsayılarının tespit edilmesidir. Pesaran (2006) CCE tahminçileri kullanılarak elde edilen sonuçlar Tablo 6’da gösterilmektedir. Mali sürdürülebilirlik konusunda tutarlı yorumlar yapabilmek için hem kamu harcamaları ile kamu gelirleri hem de birincil denge ile borç stoku arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkilerin aynı anda sağlandığı durumlar dikkate alındığında, her iki koşulun da sağlandığı beş ülke olduğu görülmektedir (Kanada, İrlanda, Norveç, İsviçre, Türkiye). Finlandiya, Fransa, İzlanda, ABD’de sadece kamu harcamalarının katsayıları anlamlı iken Belçika, Japonya ve İngiltere’de ise borç stokuna ait katsayılar anlamlıdır. Diğer yandan her iki koşulu da sağlayan ülkelerde, katsayıların birden küçük olması, kamu

harcamalarının kamu gelirlerinden daha hızlı arttığını göstermektedir. Benzer şekilde bütçe stokunun katsayıları da anlamlı olmakla birlikte kuvvetli bir ilişkiyi desteklememektedir. Sonuç olarak ele alınan 14 OECD ülkesinden beş tanesinde incelenen iki kriter açısından zayıf mali sürdürülebilirliği işaret eden bulgulara ulaşılmıştır.

Tablo 6. *Eşbütünleşme Katsayılarının Tahmini (CCEMG Modeli)*

	rev _t = f(exp _t)			pb _t = f(deb _{t-1})		
	Katsayı	Std. hata	p-değeri	Katsayı	Std. hata	p-değeri
CCEMG	0,198	0,097	0,042	0,039	0,026	0,139
Ülke sonuçları						
Belçika	0,018	0,071	0,796	0,068**	0,018	0,000
Kanada	0,481**	0,058	0,000	0,068*	0,031	0,029
Danimarka	0,043	0,152	0,773	0,077*	0,038	0,045
Finlandiya	0,199*	0,081	0,014	-0,08	0,062	0,172
Fransa	0,615**	0,060	0,000	-0,01	0,010	0,327
İzlanda	0,475**	0,114	0,000	0,067	0,068	0,320
İrlanda	0,259*	0,100	0,010	0,085**	0,029	0,004
Japonya	-0,11	0,062	0,061	-0,04**	0,009	0,000
Norveç	-0,56**	0,146	0,000	0,280*	0,108	0,010
İspanya	0,228	0,141	0,107	0,089	0,067	0,185
İsviçre	0,593**	0,087	0,000	-0,10**	0,036	0,005
İngiltere	0,189	0,130	0,147	0,070*	0,032	0,031
ABD	-0,32**	0,072	0,000	-0,08	0,068	0,194
Türkiye	0,682**	0,673	0,000	0,073**	0,020	0,000

** , * sırasıyla 1% ve %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı göstermektedir.

Analizin son aşamasında ise değişkenler arasında nedenselliğin yönü araştırılmaktadır. Nedensellik analizi hükümetlerin geçmişte mali istikrarsızlıklara karşı nasıl tepki verdiğini gösterir. Dolayısıyla gelecekteki tepkileri için de bir gösterge niteliğindedir. Canning ve Pedroni (2008) panel nedensellik analizi sonuçları Tablo 9'da sunulmaktadır. Bu test iki istatistik vermektedir ve heterojen panellerde Lamda Pearson istatistikleri kullanılmaktadır. Sonuçlar kamu gelirlerinin kamu harcamalarının Granger nedeni olmadığı şeklindeki boş hipotezin %5 anlamlılık düzeyinde reddedilemediğini, ancak harcamalardan gelirlere doğru nedensellik ilişkisinin %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Faiz dışı bütçe dengesi ile borç stoku arasında ise nedenselliğin yönü borç stokundan faiz dışı bütçe dengesine doğrudur. Bu Afonso ve Jalles (2012)'ye göre aynı zamanda Ricardian rejimin varlığını ima etmektedir. Para politikasının aktif maliye politikasının pasif olduğu, maliye otoritesinin birincil fazlayı mali ödeme gücünü (fiscal solvency)

garanti etmek amacıyla ayarladığı Ricardian rejimde, fiyatlar genel düzeyi para piyasasına oluşur, birincil fazla bütçe kısıtının bugünkü değerine göre içsel olarak belirlenir. Bajo-Rubio (2009: 527)'nin de belirttiği gibi bu yaklaşımın sonucu olarak gelişmiş ülkelerde senyora bütçe açığının finansman kaynağı olmaktan çıkmış ve merkez bankalarının bağımsızlığı fikri ön plana çıkmıştır.

Tablo 9. *Canning ve Pedroni (2008) Panel Nedensellik Test Sonuçları*

	Rev \nRightarrow Exp			Exp \nRightarrow Rev		
	İstatistik	t-istatistiği	p-değeri	İstatistik	t-istatistiği	p-değeri
Group-mean	0,112	0,629	0,396	-0.288	-2.241	0.382
Lamda Pearson	40,68		0,057	41.743		0.000
	Pb \nRightarrow Debt			Debt \nRightarrow Pb		
	İstatistik	t-istatistiği	p-değeri	İstatistik	t-istatistiği	p-değeri
Group-mean	-0,016	-0,160	0,398	-0.444	-1.925	0.361
Lamda Pearson	37,19		0,114	86.92		0.000

NOT: Maksimum gecikme sayısı 3 olarak alınmıştır ve her ülke için optimal gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

V. Sonuç

Mali sürdürülebilirlik, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde kamu mali yapısının istikrarı açısından temel ilgi alanlarından birisidir. Mali disipline yönelik tedbirler her ne kadar uzun dönemde ekonomik büyümeyi destekliyor olsa da, kısa dönemde mali konsolidasyon ile sürdürülebilir ekonomik büyümenin arasında doğru dengenin sağlanması gerekmektedir.

Bu çalışmada 14 OECD ülkesi için mali sürdürülebilirlik (I) kamu harcamaları ve kamu gelirleri ve (II) kamu borç stoku ve birincil bütçe dengesi ilişkisi çerçevesinde incelenmiştir. Ülkelere özgü dinamiklerin ve ülkeler arası etkileşimin dikkate alınabilmesi için yatay kesit bağımlılığı ve heterojeniteye izin veren panel birim kök, eşbütünleşme ve nedensellik sınamalarının kullanıldığı analizler sonucunda; örneklem grubu içerisinde hiçbir ülkede kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin durağan olmadığı, ancak bu değişkenler arasında uzun dönemde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak eşbütünleşme modeline ait yapısal kırılma tarihlerinin ele alınan ülkelerde önemli reform ve ekonomik kriz dönemlerine işaret etmesi sonuçların güvenilirliğini artırmaktadır. Benzer şekilde birincil bütçe dengesi ve kamu borç stoku değişkenleri de durağan olmamakla birlikte, birincil denge ile borç stokunun bir dönem gecikmeli değeri arasında panelin bütünü açısından bakıldığında eşbütünleşme ilişkisi olduğu anlaşılmaktadır. Modellerde nedenselliğin yönü ise kamu harcamalarından kamu gelirlerine ve borç stokundan faiz dışı bütçe dengesine doğrudur. Ülkeler düzeyinde bakıldığında

sonuç olarak mali sürdürülebilirlik açısından her iki koşulu da yerine getiren beş ülke olduğu, ancak bu ülkelerde eşbütünleşme katsayılarının 1'den küçük olması nedeniyle sürdürülebilirliğin zayıf olduğu tespit edilmiştir.

Analiz sonuçları mali sürdürülebilirliğin incelenen OECD ülkelerinde halen politika yapıcılar için sürekli takip edilmesi gereken temel risk alanlarından biri olduğunu göstermektedir. Ekonominin normal zamanlarında politik ve iktisadi tercihler kamu borç stokunu hızla artırarak sonraki dönemlerde hem reel hem de finansal piyasalar açısından yeni problem alanları doğurmaktadır. Dünya genelinde düşük büyüme oranlarının yaşandığı durgunluk dönemlerinde ise genişletici maliye politikası önlemleri kamu borç stoku üzerindeki sonuçları itibarıyla, gerekli önlemler alınmadığı takdirde, krizin nihai çözümünden ziyade nitelik değiştirmesine neden olabilmektedir. Sürdürülebilirlik için kabul edilebilir borç stokunun düzeyi ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte, hükümetlerin uzun dönem hedef borç düzeyini tanımlaması ve bu hedefe ulaşılması için gerekli stratejileri önceden belirlemiş olması önem arz etmektedir. Mevcut politikaların sürdürülemez olduğu durumlarda, sürdürülebilirliğin yeniden sağlanmasına yönelik uygulanacak mali konsolidasyon programlarının; kamuoyu ile paylaşılarak beklentileri yönlendirmesi, toplumun geniş bir kesiminin desteğini alması, genel makroekonomik hedeflerle uyumunun sağlanarak kredibilitésinin güçlendirilmesi, zamanlamasının doğru yapılması ve mali disiplini sağlayıcı diğer araçlarla desteklenme şeklinde teknik yönlerinin güçlendirilmesi, programların başarısını doğrudan etkileyecektir.

Kaynaklar

- Abbas, S.M.A., Belhocine, N., El-Ganainy, A. ve Horton, M. (2010), "A Historical Public Debt Database", IMF Working Paper WP/10/245, Washington, DC.
- Abuaf, N. ve Jorion, P. (1990), "Purchasing Power Parity in the Long-run", *Journal of Finance*, 45, ss.157-74.
- Afonso, A. ve Jalles, J.T. (2012), *Revisiting Fiscal Sustainability: Panel Cointegration and Structural Breaks in OECD Countries*, European Central Bank Working Paper Series No 1465.
- Afonso, A. ve Rault, C. (2009), "What do We Really Know About Fiscal Sustainability in the EU? A Panel Data diagnostic", *Rev World Econ*, 145, ss.731-755.
- Bai, J., Perron, P. (1998), 'Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes', *Econometrica*, 66, ss.47-78.
- Bajo-Rubio, O., Díaz-Roldán, C. ve Esteve, V. (2009), "Deficit Sustainability and Inflation in EMU: An Analysis from the Fiscal Theory of the Price Level", *European Journal of Political Economy*, 25, ss.525-539.
- Barro, R., (1979), "On the Determination of the Public Debt," *Journal of Political Economy*, 87, ss.940-971.

- Benczes, I. (2010), "Fiscal adjustment and economic growth in the European Union", *Köz-gazdaság*, 5(3), ss.83-98.
- Blanchard, O.J. (1990), Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators, OECD Dept. of Economics and Statistics Working Paper no. 79.
- Bohn, H. (1995), "The Sustainability of Budget Deficits in a Stochastic Economy", *Journal of Money Credit and Banking*, 27(1), ss.257-271.
- Bohn, H. (1998), "The Behavior of US Public Debt and Deficits", *The Quarterly Journal of Economics*, 113, ss.949-63.
- Bravo, A. ve Silvestre, A. (2002), "Intertemporal Sustainability of Fiscal Policies: Some Tests for European Countries", *European Journal of Political Economy*, 18, ss.517-528.
- Breusch, T.S., Pagan A. R. (1980), "The Lagrange Multiplier Test and its Application to Model Specifications in Econometrics", *Review of Economic Studies*, 47, ss.239-53.
- Canning, D. ve Pedroni, P. (2008), "Infrastructure, Long-Run Economic Growth and Causality Tests for Cointegrated Panels", *The Manchester School R.*, 76(5), ss.504-527.
- Choi, I. (2001), "Unit Roots Tests for Panel Data", *Journal of International Money and Finance*, 20, ss.229-72.
- Devries, P., Guajardo, J., Leigh, D. ve Pescatori, A. (2011). A new action-based dataset of fiscal consolidation. IMF Working Papers, 1-90.
- Ehrhart, C. ve Llorca, M. (2008), "The Sustainability of Fiscal Policy: Evidence from a Panel of Six South-Mediterranean Countries", *Applied Economics Letters*, 15(10), ss.797-803.
- European Commission. (2012). Fiscal Sustainability Report, European Economy 8-2012, Economic and Financial Affairs, Brussels, 204p.
- Fincke, B. ve Greiner, A. (2012), "How to assess debt sustainability? Some Theory and Empirical Evidence for Selected Euro Area Countries", *Applied Economics*, 44(28), ss.3717-3724.
- Friedman, M. (1978), "The Limitations of Tax Limitation," *Policy Review*, 7-14.
- Ghatak, S. ve Sánchez-Fung, J.R. (2007), "Is Fiscal Policy Sustainable in Developing Economies?", *Review of Development Economics*, 11(3), ss.518-530.
- Göktan, A. (2008), "Türkiye’de Mali Sürdürülebilirlik Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 15(2), ss.425-445.
- Hadri, K. (2000), "Testing for Stationarity in Heterogenous Panels", *Econometrics Journal*, 3, ss.148-61.
- Hakkio, C.S. ve Rush, M. (1991), "Is the Budget Deficit "Too Large"?" *Economic Inquiry* 29, ss.429-445.
- Hamilton, J. ve Flavin, A., (1986), "On the Limitations of Government Borrowing: A Framework for Empirical Testing", *American Economic Review* 76, ss.808-819.

- Hoover K. D. ve Sheffrin S. M. (1992), "Causation, Spending and Taxes: Sand in the Sandbox or Tax Collector for the Welfare State", *American Economic Review*, 82(1), ss.225-248.
- Im, K., Pesaran, H. ve Shin, Y. (1997), "Testing for Unit Roots in Heterogenous Panels", Mimeo, Department of Applied Economics, University of Cambridge.
- International Monetary Fund, (2010), *World Economic Outlook: Recovery, Risk and Rebalancing*. October.
- Jha, R. (2003), "Macroeconomic Dimensions of Fiscal Policy in Developing Countries", (Ed.) R. Jha, Routledge, **Macroeconomic for Developing Countries**, 2nd ed., New York, ss. 285–314.
- Jha, R. ve Sharma, A. (2004), "Structural Breaks, Unit Roots, And Cointegration: A Further Test of the Sustainability of the Indian Fiscal Deficit", *Public Finance Review*, 32(2), ss.196-219.
- Kalyoncu, H. (2005), "Fiscal Policy Sustainability: Test of Intertemporal Borrowing Constraints", *Applied Economics Letters*, 12(15), ss.957-962.
- Kao, C. (1999), "Spurious Regression and Residual-based Tests for Cointegration in Panel Data", *Journal of Econometrics*, 90(1), ss.1-44.
- Kao, C. ve Chiang, M. (2000), "On the Estimation and Inference of a Cointegrated Regression in Panel Data", *Nonstationary Panels, Panel Cointegration and Dynamic Panels*, Vol. 15, ss.179–222.
- Kia, A. (2008), "Fiscal Sustainability in Emerging Countries: Evidence from Iran and Turkey". *Journal of Policy Modeling*, 30, ss.957–972
- Kotlikoff, L. (2013), *Assessing Fiscal Sustainability*, Mercatus Center Research, www.mercatus.org (erişim tarihi: 14.08.2014).
- Levin, A., Lin, C., Chu, J. ve Shang, C. (2002), "Unit Roots Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties", *Journal of Econometrics*, 108, ss.1–24.
- Maddala, G. S. ve Wu, S. (1997), *A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and A New Simple Test*, Working Paper Series of Ohio State University,
- Mark, N.C.; Ogaki, M. ve Sul, D. (2005), "Dynamic Seemingly Unrelated Cointegrating Regressions", *The Review of Economic Studies*, 72(3), ss.797-820.
- Mercan, M. (2013), "Zamanlararası Dış Denge Kısıtı Yaklaşımı Çerçevesinde Türkiye’de Bütçe Açığının Sürdürülebilirliği", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(3), ss.91-110.
- Mercan, M. (2014), "Budget Deficits Sustainable? An Empirical Analysis for OECD Countries". *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 131, ss.258-263.

- Musgrave, R. (1966), "Principles of Budget Determination", (edt.) H. Cameron ve W. Henderson, **Public Finance: Selected Readings**, New York: Random House, ss.108-115.
- O'Connell, P. (1998), "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", *Journal of International Economics*, 44, ss.1-19.
- Payne, J.E. (1997), "International evidence on the sustainability of budget deficits", *Applied Economics Letters*, 4(12), ss.775-779.
- Pedroni, P. (1999), "Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(1), ss.653-670.
- Pedroni, P. (2000), "Fully Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels", iç. Baltagi, B.H. (Edt.), **Nonstationary Panels, Panel Cointegration and Dynamic Panels, Advances in Econometrics**, 15, ss. 93-130.
- Pedroni, P. (2001), "Purchasing Power Parity Tests in Cointegrated Panels", *Review of Economics and Statistics*, 83, 2001, ss. 727-931.
- Pesaran, M.H., (2004), *General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels*. IZA Discussion Paper No.1240, Institute for the Study of Labor.
- Pesaran, M.H., (2006), "Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure", *Econometrica*, 74(4), ss.967-1012
- Pesaran, M.H. (2007), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-section Dependence", *Journal of Applied Econometrics*. 22, ss.265-312
- Pesaran, M.H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008), "A Bias-adjusted LM Test of Error Cross-section Independence", *Econometrics Journal*. 11, ss.105-127.
- Prohl, S., Schneider, F.G. (2006), *Sustainability of Public Debt and Budget Deficit: Panel Cointegration Analysis for the European Union Member Countries*, Working Paper, Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz, No. 0610.
- Schick (2005), "Sustainable Budget Policy: Concepts and Approaches", *OECD Journal on Budgeting*, 5(1), ss.107-126.
- Swamy, P.A.V.B., (1970), "Efficient Inference in Random Coefficient Regression Model", *Econometrica*, 38, ss.311-23.
- Şen, H., Sağbaşı, İ. ve Keskin, A. (2010), "Türkiye'de Mali Sürdürülebilirliğin Analizi: 1975-2007". *Maliye Dergisi*, 158, ss.103-123.
- Trehan, B. ve Walsh, C. (1988), "Common Trends, the Government Budget Constraint and Revenue Smoothing", *Journal of Economic Dynamics and Control* 12, ss.425- 444.

- Trehan, B. ve Walsh, C. (1991), "Testing Intertemporal Budget Constraints: Theory and Applications to U.S. Federal Budget and Current Account Deficits", *Journal of Money, Credit and Banking* 23, ss.210-223.
- Yildiz, H. ve Yıldırım, D.Ç. (2014), "An Empirical Study on Fiscal Sustainability in Eurozone", *Serbian Journal of Management* 9(1), ss.59-70.
- Westerlund, J. (2006), "Testing for Panel Cointegration with Multiple Structural Breaks", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68(1), ss.101-132.
- Westerlund, J. ve Edgerton, D.L. (2007), "A panel bootstrap cointegration test", *Economics Letters*, 97, ss.185-190
- Westerlund, J. ve Prohl, S. (2010), "Panel Cointegration Tests of the Sustainability Hypothesis in Rich OECD Countries", *Applied Economics*, 42(11), ss.1355-1364.

**İMALAT SANAYİNİN GELİŞİMİ,
EKONOMİK BÜYÜME VE CARİ AÇIK İLİŞKİSİ:
BRICS+SEÇİLMİŞ YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİ (1992-2012)**

Vedat KAYA*
Ömer YALÇINKAYA**

Alınış Tarihi: 26 Aralık 2014

Kabul Tarihi: 17 Kasım 2015

Öz: Son yıllarda Goldman Sachs'ın yazarları, 2050 yılına kadar küresel ekonomik gücün geleneksel ekonomik lider olarak gösterilen G-7 grubundan BRICS grubuna geçebileceğini ve dünyanın ekonomik liderliğine BRICS ülkelerinin yerleşebileceğini sıklıkla ifade etmektedirler. Bu doğrultuda, Türkiye'nin bir yandan söz konusu ekonomik yapısı itibarıyla BRICS grubuna dâhil edilip edilmemesi gerektiği tartışılmakta; diğer yandan da Türkiye Cumhuriyetinin 2023 siyasi vizyonu çerçevesinde, dünyanın en büyük on ekonomisi arasında yer alması hedeflenmektedir. BRICS ülkelerinin ayrı bir grup olarak değerlendirilmelerinin temel nedeninin bu ülkelerin son yıllarda yakalamış oldukları sürdürülebilir ve istikrarlı büyüme hızlarının olduğu göz önüne alındığında, Türkiye'nin hem BRICS ülkeleri kapsamında değerlendirilebilmesinde hem de söz konusu 2023 hedeflerine ulaşabilmesinde, sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ivmesini yakalamasının gerekliliği kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye'nin ekonomik olarak birbirini tamamlayan ve biri diğerini getirecek olan söz konusu beklenti ve hedeflerini nasıl gerçekleştirebileceği, dolayısıyla sürdürülebilir bir büyüme hızını nasıl yakalayabileceği sorusuna, çalışmada imalat sanayinin gelişimi, ekonomik büyüme ve cari açık ekseninden bakılarak yanıt aranmaktadır. Bu kapsamda çalışmada BRICS ve potansiyel olarak bu kapsamda değerlendirilen (Türkiye, Güney Kore, Meksika ve Endonezya) ülkelerde, imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari açık arasındaki ilişkilerin varlığı/nasılığı ve bu ilişkilerin yönü 1992-2012 dönemi için panel veri çerçevesinde üç farklı model yardımı ile ayrı ayrı incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilerinin ülkelere göre farklılaştığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: BRICS+Seçilmiş Yükselen Piyasa Ekonomileri, Panel Veri Analizi.

**THE DEVELOPMENT OF MANUFACTURING INDUSTRY,
ECONOMIC GROWTH AND ITS RELATION TO CURRENT DEFICIT:
BRICS+SELECTED EMERGING MARKET ECONOMIES (1992-2012)**

Abstract: Writers of Goldman Sachs have often mentioned in recent years that by 2050, global economic power could pass from G-7 group, which has been considered the conventional economic leader, to BRICS group and BRICS countries may take on world's economic leadership. Accordingly, it has been discussed on the one hand whether there is a necessity for Turkey to be included in BRICS group or not in terms of its aforementioned economic structure; on the other hand, within the scope of 2023 vision of Turkish Republic, it has been

* Prof. Dr. Erzurum Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

** Yrd. Doç. Dr. Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

aimed that Turkey will be among ten biggest economies in the world. Taking into account the basic reason why BRICS countries are considered a separate group is that those countries have sustainable and steady growth rate in recent years, it has been obviously seen that in order for Turkey to be able to be both considered among BRICS countries and to reach its aforementioned 2023 objectives, it is an inescapable necessity for Turkey to gain a sustainable economic growth acceleration. Within this frame, the questions such as how Turkey can effectuate the aforementioned expectations and objectives which are economically complementary and resultant, thus How it can achieve a sustainable growth rate are tried to be answered in the study in terms of the development of manufacturing industry, economic growth and current deficit. Within this frame, manufacturing industry production, the existence of the relation/and how it is established between economic growth and current deficit in BRICS and other countries which are potentially considered among this scope (Turkey, South Korea, Mexico and Indonesia), and the direction of the relationships for 1992-2012 were separately analysed thanks to three different models in terms of panel data analysis. As a result of the study, it has been determined that the relations between the aforementioned variables differentiate according to countries.

Keywords: BRICS+Selected Emerging Market Economies, Panel Data Analysis.

I. Giriş

2001 yılında Goldman Sachs tarafından yayınlanan raporu takiben Brezilya, Rusya, Çin ve Hindistan gibi dünyada en hızlı gelişen “yükselen piyasaları/ekonomileri” tanımlamak üzere bu ülkelerin baş harflerinden oluşan BRIC terimi kullanılmaya başlanmıştır. BRIC terimi; özünde hem bu dört ülkenin baş harflerini temsil etmekte, hem de İngilizcede tuğla anlamına gelen “brick” kelimesine gönderme yaparak günümüzde ortaya çıkan yeni bir ekonomik ve siyasal oluşuma atıfta bulunmaktadır (ATAUM, 2011: 3-4). Seçilmiş bazı temel ekonomik göstergeler, yüzölçümlerinin büyüklüğü ve nüfuslarının yapısı itibariyle benzer özellikler sergileyen bu dört BRIC ülkesi, özellikle son yıllarda yakalamış oldukları yüksek ve istikrarlı ekonomik büyüme ivmesiyle hem bu kapsamda değerlendirilen diğer gelişmekte olan ülkelere ayrılmakta hem de ilerleyen yıllarda G-7 ülkelerin yakın ikamesi olarak görülmektedirler. Bu doğrultuda, toplam yüzölçümleri Dünya yüzölçümünün % 25’inden, toplam nüfusları ise Dünya nüfusunun % 40’ından daha fazlasını kapsamakta olan BRIC ülkelerinin, ekonomik göstergeler baz alınarak yapılan analizlerde, yakın gelecekte (2050 yılına kadar) geleneksel ekonomik lider olarak gösterilen G-7 grubunu geride bırakarak, küresel ekonomik gücün merkezine geçebilecekleri ve Dünyanın ekonomik liderliğine BRIC ülkelerinin yerleşebileceği sıklıkla dile getirilmektedir (Frank ve Frank, 2010: 46-54).

Diğer taraftan, son yıllarda BRIC ülkeleri dışında gelişmekte olan diğer bazı ülkelerin de uluslararası arenada “yükselen piyasalar” olarak lanse edildiği ve bu ülkelerin de BRIC’e dâhil edilmesi gerektiği düşüncesi ortaya çıkmaya başlamıştır. Özellikle, Güney Afrika, Güney Kore, Endonezya, Meksika,

Türkiye, Suudi Arabistan, Katar ve Kuveyt gibi ülkeler bu kapsamda değerlendirilen ülkeler olarak öne çıkmaktadırlar. Bu ülkelerden hangisi veya hangilerinin daha gelişen piyasalara sahip olduğu ve bu kapsamda değerlendirilip değerlendirilmemesi gerektiği düşüncesi, 2011 yılının Nisan ayında Güney Afrika'nın BRIC'e dâhil edilmesiyle şimdilik sonuçlanmış gibi görünmektedir. Şimdilik çünkü bu kapsamda değerlendirilen diğer ülkelerin sergiledikleri ekonomik performans, yakın gelecekte bu oluşumun giderek genişleyeceği ve bu kapsamdaki diğer ülkelerinde BRIC'e dâhil edileceği yönündeki izlenimini uluslararası kamuoyuna vermektedir. Böylece BRIC, Güney Afrika'nın (South Africa) "S"ini alarak BRICS'e dönüşmüş ve bu tarihten itibaren BRICS olarak kullanılmaya başlanmıştır (ATAUM, 2011: 3-4).

BRICS ülkelerinin, ayrı bir grup olarak değerlendirilmelerini gerektiren söz konusu bu ortak özellikleri; Dünyanın en yüksek gelirine sahip on ülkesi arasında yer almaları, düşük emek ve üretim maliyetleri nedeniyle sürdürülebilir bir büyüme hızına ulaşmaları, döviz rezervlerini ve milli gelirlerini hızla artırmaları ve G-7 ülkelerine kıyasla 2008 yılında yaşanan küresel finans krizinden nispeten daha az etkilenmeleri şeklinde sıralanabilmektedir. Buna karşılık, bu ülkelerin ekonomik büyümeye temel oluşturan sektörleri ve kaynakları birbirlerinden farklılık göstermektedir. Çin'in büyümesinde ihracat ve işgücü, Hindistan'ın büyümesinde iç talep ve hizmetler, Brezilya'nın büyümesinde tarımsal ürün ve emtia ihracatı, Rusya'nın büyümesinde sahip olduğu enerji ve doğal kaynakların dünya piyasalarında fiyatlarının hızlı artması, Güney Afrika'nın büyümesinde ise hammadde zenginliğine sahip olması yatmaktadır. Bu beş ülkenin gerek kendi bölgelerinde ve gerekse de dünyada çeşitli alanlarda öne çıkan ülkeler olmaları ise, bu grubun önemini daha da artırmaktadır (Özsoylu ve Algan, 2011: 1-3).

Diğer yandan, BRICS ülkeleri hakkında çok sayıda çalışması bulunan Goldman Sachs'ın yazarları, 2050 yılına kadar küresel ekonomik gücün geleneksel ekonomik lider olarak gösterilen G-7 grubundan BRICS grubuna geçebileceğini ve dünyanın ekonomik liderliğine BRICS ülkelerinin yerleşebileceğini söylerken; dünyanın en büyük ekonomisinin Çin, üçüncü büyük ekonomisinin Hindistan, dördüncü büyük ekonomisinin Brezilya ve beşinci büyük ekonomisinin ise, Rusya olacağı öngörüsünde bulunmaktadırlar. Yine bu tarihe kadar Çin ve Hindistan'ın imalat sanayi ve hizmet sektöründe, Güney Afrika, Brezilya ve Rusya'nın ise hammadde sektöründe küresel birer aktör olacaklarını ifade etmektedirler.

Bu öngörü ve beklentileri bir kenara bırakarak sadece BRICS ülkeleri ile G-7 ülkelerinin yakın tarihteki temel ekonomik göstergeleri karşılaştırıldığında ise, birçok makroekonomik göstergede BRICS ülkelerinin daha istikrarlı oldukları ve dolayısıyla an itibariyle daha iyi bir ekonomik performans sergiledikleri görülmektedir. Öyle ki son yıllarda, dünyanın en gelişmiş ülkelerinden oluşan G-7 ülkeleri; azalan büyüme hızlarının yanında artan işsizlik oranları ve bütçe açıkları ile mücadele etmeye çalışırken, BRICS

ülkelerinde ortalama büyüme hızlarının % 5-10 arasında daha fazla sürdürülebilirlik kazandığı görülmektedir. Makroekonomik göstergelerde de iyileşmeler sağlayan bu sürdürülebilir büyüme performansına beşeri sermaye ve hammadde zenginlikleri de eklenince BRICS ülkeleri için 2050 yılına kadar ortaya atılan tezin gerçekleşebileceği ihtimali de kuvvetle artmaktadır (Goldman Sachs Global Economics; Commodities and Strategy Research, 2011: 1-32).

Bu bağlamda son yıllarda, Türkiye'nin bir yandan söz konusu ekonomik yapısı itibariyle BRICS grubuna dâhil edilip edilmemesi gerektiği tartışılmakta; diğer yandan da Türkiye Cumhuriyeti'nin 2023 siyasi vizyonu çerçevesinde, GSYİH'yi 2 trilyon dolara, kişi başına düşen milli geliri 25 bin dolar seviyesine çıkaracak ekonomik atılımları gerçekleştirerek, dünyanın en büyük on ekonomisi arasında yer alması hedeflenmektedir. BRICS ülkelerinin ayrı bir grup olarak değerlendirilmelerinin temel nedeninin bu ülkelerin son yıllarda yakalamış oldukları sürdürülebilir ve istikrarlı büyüme hızlarının olduğu göz önüne alındığında, Türkiye'nin hem BRICS ülkeleri kapsamında değerlendirilebilmesinde hem de söz konusu 2023 hedeflerine ulaşabilmesinde, sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ivmesini yakalamasının gerekliliği kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır.

Türkiye ekonomisinde sürdürülebilir bir büyüme hızının yakalanabilmesi için ekonominin sorun yaratmaksızın istikrarlı bir şekilde en az potansiyeli düzeyinde (yaklaşık % 4,5-5,5) bir büyüme hızını yakalaması gerekmektedir. Bu ise, ekonominin lokomotifleri olarak nitelendirilen imalat sanayini ve dolayısıyla sanayi sektörünü küresel düzeyde yukarılara taşıyacak olan, imalat sanayi katma değerinin, gerekli İnovasyon ve AR-GE yatırımları ile donatılıp artırılması ile mümkün olabilecektir (Eğilmez, 2012). Böylelikle, imalat sanayi, bilgi ve teknoloji ihtiva eden ileri teknoloji üretebilen, özgün tasarım ve marka yaratabilen, yüksek katma değer sağlayabilecek yeni ürünleri geliştirebilecektir (Atalay ve Turhan, 2002: 98). Türkiye ekonomisinde, imalat sanayi ve sanayi sektöründe yakalanabilecek katma değer artışlarının ise, ekonomik büyümenin sürdürülebilir ve istikrarlı olmasını sağlayacağı ve böylece uzun vadede de olsa potansiyelini realize edebilmesine katkıda bulunacağı belirtilmektedir.

Bu kapsamda Türkiye ekonomisinin, 1992-2012 döneminde özellikle 2002 yılından itibaren sergilediği ekonomik performansı; imalat sanayinin gelişimi, ekonomik büyüme ve cari açık ekseninde değerlendirildiğinde, ekonomik büyüme hızıyla cari açığın aynı yönde hareket ettiği, dolayısıyla daha yüksek büyüme hızlarının daha yüksek cari açılara neden olduğu/olacağı olgusu sürekli olarak tartışılmaktadır. Türkiye ekonomisinde cari açığı, büyüme hızının aynı yönlü bir devrevi değişkeni haline getiren bu durumun ortaya çıkmasında, imalat sanayinin üretimde bulunabilmek için gereksinim duyduğu; enerji kaynakları ile türevleri, sermaye (yatırım) ve ara (hammadde ve

malzeme) malların temininde büyük ölçüde ithalata bağımlı olunmasının etkili olduğu ekonomi yazınında sürekli olarak dillendirilmektedir.

Diğer yandan, enerji hammaddesi ithalinin; biri enerji hammaddesinin kendisi, diğeri ise enerji hammaddelerinin elektrik enerjisine dönüştürülebilmesi sürecinde kullanılan aksamın büyük ölçüde imalat sanayi kökenli ürünler olması ve bunların da ithalat kaynaklı olması, enerjide dışarıya bağımlılığın çift boyutlu olmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla enerji hammaddeleri ithal giderinden öte, bunu elektrik enerjisine dönüştürme kaynaklı imalat sanayi yetersizliği Türkiye ekonomisinde, cari açığın önemli bir nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır (Kazgan, 2013: 21-22) Üstelik bu yapısı ile Türk imalat sanayisi, ağırlıklı olarak düşük ve orta düzey teknoloji ürünlerini üretebilen, yüksek katma değer sağlayacak ileri teknoloji ürünlerini henüz istenilen düzeyde imal edemeyen bir görünüm arz etmekte ve dolayısıyla arzu edilen ekonomik dışsallığı yaratmakta yetersiz kalmaktadır. Bu doğrultuda, son yıllarda Türk imalat sanayisinde, üretim ve ihracatta yüksek ve orta üst teknoloji grubuna giren malların payı giderek artmasına rağmen, düşük teknoloji grubuna giren geleneksel mallar, ağırlığını ve önemini korumaya devam etmektedir. Bu nedenle imalat sanayinin, Türkiye'nin ekonomik büyümesinde, temel itici güç olma özelliğinin daha da güçlenmesi, kalıcı ve hızlı bir büyüme trendinin sürdürülebilmesi için üretim deseninin yüksek teknoloji grubuna giren malların lehinde değiştirilmesi gerekmektedir (TÜSİAD, 2008: 31).

Bu yapısı ile sanayi ve imalat sanayi sektörü; hem yüksek katma değer yaratacak yeni süreç ürünlerini geliştirmekte nispeten yetersiz kalmakta, hem de ithalata bağımlı yapısı ile cari açığı tetikleyen ve hatta küresel krizlere karşı zayıf kalan bir yapı arz etmektedir. Diğer yandan, bu şekilde yüksek oranda ithalata bağımlı bir yapı arz eden imalat sanayinden beslenen ve cari açığı artıran ekonomik büyüme temposunun sürdürülebilirliği ise Türkiye ekonomisinde tartışılmakta olan bir diğer konu olarak öne çıkmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye'nin ekonomik olarak birbirini tamamlayan ve biri diğerini getirecek olan söz konusu beklenti ve hedeflerini nasıl gerçekleştirebileceği, dolayısıyla sürdürülebilir bir büyüme hızını nasıl yakalayabileceği sorusuna, çalışmada imalat sanayinin gelişimi, ekonomik büyüme ve cari açık ekseninden bakılarak yanıt aranmaktadır. Çalışmada ayrıca, söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilerin BRICS ve bu kapsamdaki ülkelerde nasıl olduğu ya da bu ülkelerin göreceli olarak daha sürdürülebilir bir büyüme hızını yakalamalarında Türkiye'deki durumdan daha farklı bir yapının mı olduğu karşılaştırmalı bir bakış açısıyla yanıtlanmaya çalışılan diğer sorular olarak öne çıkmaktadır.

Bu kapsamda, girişi takiben ikinci bölümde öncelikle imalat sanayi ile ilgili kuramsal çerçevenin ana hatlarıyla ortaya konulması amaçlanmaktadır. Sonrasında, BRICS ve potansiyel olarak bu kapsamda değerlendirilen seçilmiş yükselen piyasa ekonomilerinde, imalat sanayinin mevcut durumu ile ilgili tanımlayıcı istatistiklere yer verilerek imalat sanayi ekseninde karşılaştırma

yapılması planlanmaktadır. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan model ve veri seti tanıtılacaktır. Dördüncü bölümde; imalat sanayi, ekonomik büyüme ve cari hesap dengesi arasındaki ilişkiler ilgili ülke grubu için ampirik olarak incelenecek ve çalışma genel değerlendirmelerin yer alacağı beşinci ve son bölümle tamamlanacaktır.

II. Teorik Çerçeve: Sürdürülebilir Ekonomik Büyüme Yolunda İmalat Sanayinin Önemi

Bilindiği üzere, tarım ve hizmet sektörü ile birlikte ekonominin üçüncü ana sektörü olan sanayi sektörü; genel olarak üretim faktörlerini kullanarak, hammadde ve yarı mamul malları işleyerek, kullanılabilir veya taşınabilir mamul maddeler haline getiren tüm üretim ve imalat faaliyetlerini kapsamaktadır. Dar anlamda sanayileşme, ulusal gelir içinde sanayi sektörünün payının belli bir orana yükselmesi ve bu sektörün diğer sektörlerle göre genişlemesi veya gelişmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Geniş anlamda ise, sanayileşme; yeni üretim tekniklerinin üretime uygulanmasını, ürün kalitesinin yükseltilmesini ve üretimin azalan maliyetlerle gerçekleştirilmesini ifade etmektedir. Diğer bir deyişle sanayileşme, ülkenin; ekonomik, sosyal, siyasal ve toplumsal alanlarda uğradığı yapısal değişiklikleri de kapsamakta ve böylece ülkelerin kalkınma süreçleriyle de yakından ilişkili olmaktadır (Karluk, 2007: 207-8).

Bu doğrultuda, İkinci Dünya Savaşı yıllarında bir bilim dalı olarak belirmeye başlayan Kalkınma İktisadının temel hedefleri arasında da sanayileşme kavramının yer aldığı belirtilmektedir. Bu yönüyle kalkınma iktisadında, sanayi ve imalat sanayi sektörlerinin ülkelerin sanayileşmesinde ve böylelikle ekonomik büyüme ve kalkınma süreçlerinde sürükleyici bir rol oynadığı düşüncesi üzerinde durulmaktadır. Bu nedenle sanayileşme, iktisadi büyüme ve kalkınma kavramları arasındaki ilişkiler, teorik alanda olduğu kadar uygulamalı iktisat alanında da ilgi çeken konular arasında yer aldığı belirtilmektedir.

Bu dönemde hem ampirik hem de teorik düzeyde yapılan çalışmalarda; R. Nurkse, A. Lewis, R. Prebisch, H. Chenery, C. Clark, S. Kuznets, N. Kaldor gibi iktisatçılar, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde az gelişmiş ülkelerin hızlı bir şekilde büyümelerini ve kalkınmalarını bu ülkelerin sanayileşmelerine dayandırarak, sanayileşmenin, iktisadi büyümenin ve kalkınmanın itici gücü olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ekonomik büyümede sanayi sektörünün önemine değinen Rosenstein-Rodan (1943) ekonomik büyümenin, firmaların ve bir bütün olarak sanayi sektörünün büyümesi sonucu ortaya çıkan ölçek ekonomilerinden kaynaklandığını, Hirschman (1958) ise, sanayi sektörünün söz konusu özelliğinin diğer sektörlerle olan ileri ve geri doğru bağlantılarından kaynaklandığını ifade etmişlerdir (Arısoy, 2013: 144). Kaldor (1968) ise, GSYİH'nin bir parçası olan sanayi sektörünü "büyümenin motoru" olarak görmüş ve Neoklasik iktisadi modellerin varsaydığı gibi sanayi sektöründe

sermayenin ve yatırımların marjinal getirilerinin azalmayıp arttığını belirtmiştir. Bu nedenle Kaldor (1968), GSYİH içinde sanayi sektörünün payının artmasının yaratacağı dışsal pozitif ekonomilerin, ekonomik büyümeyi hızlandıracağını ve istihdamı arttıracığını ifade etmiştir (Kaldor, 1968, Aktaran; Terzi ve Oltulular, 2004: 219).

Nitekim sanayi sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki söz konusu bu olumlu etkisi, gerek diğer sektörlerle olan ileri ve geri bağlantılarından gerekse katma değer ve istihdam yaratmadaki üstünlüğünden kaynaklanmakta; sanayi sektörünün gelişmesi, diğer iki sektörü tarım ve hizmetler sektörünü de olumlu yönde etkilemektedir. Sanayi sektörünün bünyesinde barındırdığı imalat sanayi, sahip olduğu geniş alt sektör yelpazesi ile ekonominin diğer tüm sektörlerinden önemli ölçüde ara girdi arz-talep etmekte, dolayısıyla tarım ve hizmetler sektörlerinin gelişmesinde de belirleyici bir rol oynamaktadır. Tarım ve hizmetler sektörü, imalat sanayinin yarattığı yüksek gelirli tüketicilerden, ileri düzeydeki donanım ve girdilerden, daha gelişmiş depolama ve ulaşım kolaylıklarından vb. büyük ölçüde yararlanmaktadır. Örneğin tarım sektöründe; üretkenliğin artmasını sağlayan tarım makineleri, zirai ilaç ve gübre gibi ürünler ile hizmetler sektöründe; üretkenliğin artmasını sağlayan haberleşme, ulaşım araçları ve bilişim teknolojileri imalat sanayi alt sektörleri tarafından geliştirilmekte ve üretilmektedir. Yani, tarım ve hizmetler sektöründeki büyüme eğilimi büyük ölçüde imalat sanayi alt sektörlerindeki hareketlenmeye göre şekillenmektedir (Arısoy, 2013: 144).

Diğer bir ifade ile eğer günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınma süreçleri içerisinde, tarım ve hizmetler sektörleri de gelişmiş ise, bu durum büyük ölçüde ilgili sektörlerin imalat sanayisi ile olan ilişkisinin ve bu doğrultuda sanayileşmesinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, tarım ve hizmetler sektörü, bir yandan gelişmesini sürdürebilmek ve verimliliğini artırabilmek için imalat sanayi sektöründen girdi talep etmek durumunda, diğer yandan da bu sektöre hammadde gibi önemli girdileri sağlaması gerekmektedir. Bu nedenle, ülkelerde sanayi sektörünün özellikle imalat sanayinin gelişmesi ve yapısal dönüşümünü sağlanması, diğer sektörlerin gelişimine de öncülük edeceği için büyümenin lokomotifleri olarak kabul edilmekte ve ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınma süreçlerinde son derece önem kazanmaktadır (TEK, 2008: 1-3).

Diğer yandan, dünyada sanayileşme konusunda son yirmi yılda bir yapısal değişim yaşanmakta hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin imalat sanayi teknolojisinde hızlı bir gelişme görülmektedir. Türkiye gibi gelişme yolunda olan ülkelerde de (ya da yükselen piyasalarda) imalat sanayinin yapısı hammadde ve emeğe dayalı üretimden, teknoloji yoğun üretime dönüşmekte, dolayısıyla ekonomilerin karşılaştırmalı üstünlüğü bu yeni teknolojiler tarafından belirlenmektedir. Teknolojideki gelişmelere, uluslararası ticaret olanaklarının hızla artması ve giderek serbestleşmesi de eklenince dünyada küresel rekabette hızla artmaktadır. Bu nedenle, söz konusu ülkeler

çeşitli araçlarla kendi sanayilerini destekleyerek yapısal uyum ve rekabet gücünün sürdürülmesi yönünde politikalar uygulamaktadırlar. Şüphesiz ki bu gelişmeler, bilim ve teknoloji politikalarını ön plana çıkarmakta, İnovasyon ve AR-GE çalışmalarına daha fazla kaynak ayrılmasını gerektirmektedir. Bu kapsamda, ortaya çıkan yenilikler ve bunların sanayiye aktarılması, sanayileşmede yeni teknolojilerin bir girdi olarak üretim faktörleri arasında yer alması, esnek üretim teknolojilerinin kullanılması, KOBİ'lerin gelişmesini ve ekonomide etkinlik kazanmasını zorunlu kılmaktadır. Tüm bunlar ise, yeni ürünlerin ve süreç teknolojilerinin geliştirilmesinde hayati bir öneme sahip olan, sanayi ve özellikle de teknoloji yoğun imalat sanayi sektörün geliştirilmesine bağlı olmaktadır (Karluk, 2007: 233).

Öte yandan, günümüzün gelişmiş sanayi ülkeleri gibi sürdürülebilir ve yüksek bir büyüme temposu yakalayan gelişmekte olan ve BRICS kapsamında değerlendirilen yükselen piyasa ekonomilerinin de sayısal olarak çoğaldığı bir süreç yaşanmaktadır. Bu ülkelerde, artan tüketici gelirleri ve tüketici tercihlerinde ortaya çıkan değişimler, imalat sanayi mallarının uluslararası ticarete artan oranda konu olduğu bir süreci de ortaya çıkarmaktadır. Bu kapsamda değerlendirilen ülkelere gelirdeki artış, sanayi ürünleri talebini, tarım ürünlerine ve hizmetler sektörüne olan talepten daha fazla arttırmaktadır. Sanayi mallarının tarım ürünlerine ve hizmetlere kıyasla sahip olduğu bu dinamik talep yapısı, beceri çeşitliliği ve derinliği fazla olan sanayi mallarını üretme yeteneğindeki ülkelere ekonomik büyüme ve rekabet gücü kapsamında da önemli avantajlar sunmaktadır. Bu nedenle, ekonomik büyümenin lokomotifleri olarak tanımlanan imalat sanayi sektörü dış ticaret açığını azaltmakta ve cari dengeyi sağlamakta da son derece önemli bir rol oynamaktadır (Tek, 2008: 5-6). Çünkü imalat sanayinde beceri çeşitliliği ve derinliği daha fazla olduğundan, değişen teknoloji ve talep koşullarına uyum sağlamak için gerekli olan esneklik daha yüksek olmaktadır. Bu nedenle, güçlü bir imalat sanayi ve sanayi üretim yapısına sahip olarak sanayileşme seviyesini artıran ülkelerin, uluslararası piyasalarda pazar paylarını koruma/arttırma, dış şoklardan daha az etkilenme veya bu şoklardan yararlanma olanakları daha fazla olmaktadır.

Bu çerçevede, yukarıda belirtildiği üzere, günümüzde ülkelerin sanayileşme seviyesi ve gelişmişlik düzeyi arttıkça, sanayi ve dolayısıyla imalat sanayinin yapısı işgücü ve hammaddeye dayalı üretimden, teknolojik olarak yoğun bir yapı arz eden, ileri teknoloji ürünlerinin üretildiği bir yapıya doğru dönüşmektedir. Ayrıca, ülkeler sanayileştikçe, bir yandan sanayi ile bağlantılı olarak yüksek teknoloji ve işgücü becerisi içeren hizmetlere yönelmekte, diğer yandan da üretim faaliyetlerinin bir kısmını yabancı ülkelere doğrudan yatırımlarla taşıma eğilimine girmektedirler. Bu nedenle, bu ülkelerde sanayi ve dolayısıyla imalat sanayinin, GSYİH içindeki payı her ne kadar da giderek azalan ve sabitlenen bir yapıya doğru yönelse de, imalat sanayi katma değerlerinin sürekli olarak arttığı gözlenmektedir (Atalay ve Turhan, 2002: 81-82). Bu süreç tam da teorik olarak, sanayi ötesi toplumlarda en yüksek katma

değerin hizmetlerde, daha sonra sanayide, en az da tarım sektöründe yaratılmasıyla ilgili olmaktadır (TÜSİAD, 2002: 39). Dolayısıyla, günümüzde sanayi ve imalat sanayinin GSYİH içindeki payları değil fakat imalat sanayi katma değerindeki artışlar ülkelerin sanayileşme seviyelerinin temel bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Böyle olunca, imalat sanayi katma değerinin, 1980 yılından itibaren gelişmiş sanayi ülkeleri, BRICS ülkeleri, Türkiye ve potansiyel olarak bu kapsamda değerlendirilen ülkelerdeki gelişim seyrini göstererek, ilgili ülkelerde sanayileşme seviyesinin ne düzeyde olduğunu belirten ve uluslararası bir kuruluş tarafından hazırlanan aşağıdaki tablonun incelenmesi fikir verici olacaktır.

Tablo 1: Dünyada İmalat Sanayi Katma Değeri Toplamı İçindeki Payı:
En Büyük 15 Ekonomi

Sıra	1980	1990	2000	2010
1	ABD	ABD	ABD	ABD
2	Almanya	Japonya	Japonya	Çin
3	Japonya	Almanya	Almanya	Japonya
4	İngiltere	İtalya	Çin	Almanya
5	Fransa	İngiltere	İngiltere	İtalya
6	İtalya	Fransa	İtalya	Brezilya
7	Çin	Çin	Fransa	Güney Kore
8	Brezilya	Brezilya	Güney Kore	Fransa
9	İspanya	İspanya	Kanada	İngiltere
10	Kanada	Kanada	Meksika	Hindistan
11	Meksika	Güney Kore	İspanya	Rusya
12	Avustralya	Meksika	Brezilya	Meksika
13	Hollanda	Türkiye	Tayvan	Endonezya
14	Arjantin	Hindistan	Hindistan	İspanya
15	Hindistan	Tayvan	Türkiye	Kanada

Kaynak: (McKinsey, 2012: 2-3)

Tablo 1 incelendiğinde; sürdürülebilir bir büyüme hızı yakalayarak, günümüzün küresel ekonomik aktörü olan ABD'nin, bu niteliğini büyük ölçüde imalat sanayisinden beslenen sanayileşme seviyesinin belirlediği, ABD'nin tüm dönemlerde sıralamadaki yerini korumakta olmasından da açık bir şekilde görülmektedir. Elbette ki ABD için geçerli olan bu sonuçlar; İngiltere, Almanya, Japonya, İtalya, Fransa ve Kanada gibi nispi olarak sanayileşme sürecini tamamlamış ve hizmetler sektörüne dayalı olarak büyüme eğilimi gösteren ülkeler için de geçerli olduğu, bu ülkelerin zaman içinde sıralamadaki yerleri değişse de tüm dönemlerde tabloda yer almalarından anlaşılmaktadır. Konumuz açısından Tablo 1 incelendiğinde, süreç içerisinde BRICS ve bu kapsamda değerlendirilen ülkelere; Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Kore, Meksika ve Endonezya'nın hızla üst sıralara tırmanmakta oldukları, buna

karşılık, G. Afrika'nın bu sıralamaya hiç giremediği ve Türkiye'nin ise, bu tabloda zamanla kendine yer bulamadığı görülmektedir.

Tablo 1'in sonuçları Türkiye açısından değerlendirildiğinde, dünya imalat sanayi katma değerinde payı en yüksek olan ilk 15 ülke sıralamasına 1980 yılında giremeyen Türkiye, 1990 yılında 13. sırada yer alabilmiştir. Türkiye ekonomisinin kendi iç dinamikleriyle tecrübe ettiği 1999-2002 zaman aralığında yaşanan krizlerin olumsuz etkilerine rağmen 2000 yılında da sıralamaya 15. olarak dâhil olduğu görülmektedir. Ancak, Türkiye ekonomisinin toparlanma evresi olarak bilinen ve 2002 yılından 2012 yılına kadar uzanan süreçte yakalamış olduğu kısa süreli sürdürülebilir büyüme ivmesine rağmen (2009 kriz yılı hariç) sıralamada yer alamadığı 2010 yılı sonuçlarından görülmektedir. Diğer bir deyişle, Türkiye nispi olarak en istikrarlı büyüdüğü son on yılda, ondan önceki yirmi yılda olduğu kadar bir imalat sanayi katma değer payı yaratamamış, sanayileşmede beklenenin tam tersi bir gelişme göstermiş ve sıralamada gerilere düşmüştür (Eğilmez, 2012).

Türkiye'nin Tablo 1'deki sıralamada zaman içerisinde geriye düşmesine karşılık Çin, Brezilya, Hindistan, Rusya, Güney Kore, Meksika ve Endonezya gibi yükselen piyasa ekonomilerinin hemen hepsinin tüm dönemlerde sıralamada yer aldıkları ve hızla üst sıralara tırmanmakta oldukları açık bir şekilde görülmektedir. Tablo 1'in sonuçları 30 yıllık süreç içerisinde, BRICS ve bu kapsamda değerlendirilen diğer ülkeler açısından ayrı ayrı olarak düşünüldüğünde; Brezilya'nın 8.sıradan başlayıp 6. sıraya, Çin'in, 7. sıradan başlayıp 2. sıraya ve Hindistan'ın 15. sıradan başlayarak 10. sıraya kadar yükselmiş oldukları görülmektedir. Bununla birlikte, 2000 yılında 21. sırada olan Rusya'nın ve 20. sırada olan Endonezya'nın, 2010 yılında sırasıyla 11. ve 13. sıraya yükseldikleri görülmektedir. Yine 1980 yılında 25. sırada olan Güney Kore'nin 2010 yılında 7.'liğe kadar yükseldiği görülmektedir (McKinsey Global Institute, 2012: 2). Tablonun dikkat çekici bir diğer sonucu ise BRICS ülkelerinden biri olarak G. Afrika'nın bu tabloda hiç yer alamaması olmaktadır.

Tüm bu sonuçlar, BRICS ve bu kapsamda değerlendirilen yükselen piyasa ekonomilerinden (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Meksika, Güney Kore ve Endonezya)'nın imalat sanayi katma değerlerinin yüksek olduğunu ve buna bağlı olarak sanayileşme seviyelerinin de yüksek olduğunu ifade etmektedir. Buna karşılık, bu potansiyeldeki ülkelerden G. Afrika ve Türkiye'nin, imalat sanayilerinin katma değer yaratma kapasitelerinin düşük olduğu ve dolayısıyla bu ülkelerin sanayileşme seviyelerinin rakipleri olan ülkelerin gerisinde kaldığı görülmektedir. Bu doğrultuda, yükselen piyasa ekonomileri olarak nitelendirilen bu ülkelerin süreç içerisindeki sanayileşme seviyelerindeki artışlar paralel bir şekilde bu ülkelerin büyüme hızlarına da yansımış ve diğer şartlar sabitken bu ülkeler söz konusu dönemde daha hızlı ve sürdürülebilir bir büyüme temposu yakalayabilmişlerdir. Nitekim bu ülkelerin tamamı (G. Afrika hariç) dünyadaki en gelişmiş 20 ülke sıralamasında da Türkiye'yi geride bırakarak daha üst bir pozisyonda konumlanmışlardır.

III. Araştırma Yöntemi ve Veriler

Bu çalışmada BRICS ve bu kapsamda değerlendirilen (Türkiye, Güney Kore, Meksika ve Endonezya) yükselen piyasa ekonomilerinde, imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari açık arasındaki ilişkilerin 1992-2012 dönemi için yıllık bazda incelenmesi amaçlanmıştır. Diğer taraftan, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin (SSCB) 1991 yılında dağılması ile birlikte bağımsızlığını ilan eden Rusya Federasyonu'nun önceki dönemlerine ait verilerin elde edilmesinde karşılaşılan kısıtlar, çalışmanın inceleme döneminin 1992 yılı ile başlatılmasını gerektirmiştir. Çalışmada kullanılan; İmalat Sanayi Üretimi (İM) verileri UNCTAD ve Dünya Bankası istatistiki veri tabanlarından, GSYİH verileri 2005 yılı sabit fiyatları ile Dünya Bankası (World Development Indicators) istatistiki veri tabanından, Cari Hesap Dengesi (CHD) verileri ise, IMF'nin World Economic Outlook 2013 Database veri tabanından alınmıştır. Çalışmada EViews 8.0 paket programı kullanılmıştır. Bu çalışmada, söz konusu değişkenler arasındaki ilişki farklı ülkelerin zaman serisi verilerinin kullanılmasından ötürü panel veri testleri ile incelenmiş, değişkenler arasındaki eş-bütünleşme ve eğer varsa kısa ve uzun dönemli nedensellik ilişkisinin yönü panel eş-bütünleşme ve panel nedensellik testleri yardımı ile belirlenmeye çalışılmıştır.

Zaman boyutuna sahip yatay kesit veriler diğer bir deyişle panel veriler kullanılarak oluşturulan modellerle ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesine "Panel Veri Analizi" denilmektedir. Bu analize, genellikle yatay kesit birim sayısının (N) dönem sayısından (T) fazla (N>T) olduğu durumlarda başvurulmaktadır. Genel olarak Panel veri modeli;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{kit} X_{kit} + u_{it} \quad i=1, \dots, N; \quad t=1, \dots, T \quad (1)$$

şeklinde yazılabilmektedir. Burada; Y: Bağımlı değişkeni, X_k : Bağımsız değişkenleri, α : Sabit parametreyi, β : Eğim parametrelerini, u: Hata terimini i: Alt indisi birimleri (birey, firma, şehir, bölge, ülke gibi) t: Alt indisi ise zamanı (gün, hafta, ay, yıl gibi) temsil etmektedir (Tatoğlu, 2012: 4).

Bu çalışmada, imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari açık arasındaki ilişkiler incelenirken, ilgili ülkelerde bu değişkenleri etkileyen dinamiklerin ve dolayısıyla değişkenler arasındaki ilişkilerinin farklılıklar gösterebileceğinin dikkate alınması gerekmektedir. Bununla birlikte, modelde kullanılan seriler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunuyla da karşılaşmamak için, çalışmada kullanılan değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerin üç farklı model yardımıyla incelenmesi amaçlanmıştır. Birinci modelde imalat sanayinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, ikinci modelde ekonomik büyümenin, cari hesap dengesi üzerindeki etkisi ve üçüncü modelde ise imalat sanayinin cari hesap dengesi üzerindeki etkisi ayrı ayrı tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada tahmin edilen ekonometrik modeller aşağıdaki eşitliklerde gösterilmektedir;

$$\text{Model 1: } GSYİH_{it} = \alpha_{it} + \beta IM_{it} + u_{it} \quad (2)$$

$$\text{Model 2: } CHD_{it} = \alpha_{it} + \beta GSYİH_{it} + u_{it} \quad (3)$$

$$\text{Model 3: } CHD_{it} = \alpha_{it} + \beta IM_{it} + u_{it} \quad (4)$$

Çalışmada imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari açık arasındaki ilişkileri analiz etmek için tanımlanan modellerin, panel eş-bütünleşme ve panel nedensellik testleri ile başlıca dört aşamada incelenmesi amaçlanmıştır. İlk aşamada, değişkenlerin birim kök içerip içermedikleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Değişkenlerin aynı düzeyde durağan olduklarının belirlenmesinin ardından ikinci aşamada, değişkenler arasında olması muhtemel uzun dönemli ilişkileri incelemek amacıyla heterojen panel eş-bütünleşme testleri yapılmıştır. Üçüncü aşamada, Panel Eş-bütünleşme testleriyle saptanan eş-bütünleşme ilişkisinin katsayıları, FMOLS yöntemi ile tahmin edilmiştir. Son aşamada ise eş-bütünleşik olduğu belirlenen değişkenler arasındaki kısa dönemli nedensellik ilişkisini ve uzun dönemli ilişkiyi tespit etmek üzere Vektör Hata Düzeltme Modelinin (VECM) kurulması yoluna gidilmiştir.

IV. Bulgular

A. Panel Birim Kök Testi Sonuçları ve Değerlendirilmesi

Panel veri çalışmalarında da zaman serisi verilerinde olduğu gibi serilerin durağan olması önem taşımakta, durağan olmayan seriler ile analiz yapıldığında ise sahte regresyon olgusu ile karşılaşılabilen, diğer bir deyişle sapmalı t, F testi ve R² değerleri elde edilebilmektedir. Bu nedenle, Panel veri çalışmalarında güvenilir sonuçlar elde edebilmek için öncelikle serilerin durağan olup olmadıklarının tespit edilmesi gerekmektedir (Tatoğlu, 2013: 199). Levin, Lin ve Chu (1992), Im, Pesaran, ve Shin (2003) ile Maddala ve Wu (1999) Panel veri çalışmalarında en çok kullanılan Birim Kök Testleri olarak öne çıkmaktadırlar (Greene, 2011: 410). Bu çalışmada, imalat sanayi, ekonomik büyüme ve cari işlemler dengesi arasındaki ilişkileri incelemek üzere kurulan modellerde değişkenler arasında ortaya çıkması muhtemel sahte bir ilişkiden kaçınmak için öncelikle serilerin durağanlığı Panel veri çalışmalarında sıklıkla kullanılan yukarıdaki birim kök testleri ile incelenmiş ve sonuçları Tablo 2’de verilmiştir. Değişkenlerin t-istatistik ve olasılık değerlerinin verildiği Tablo 2 incelendiğinde GSYİH, CHD ve İM değişkenlerinin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde seviye düzeyinde [I(0)] durağan olmadıkları görülmektedir. Bu durum, değişkenlerin t-istatistiklerinin olasılık değerlerinin 0.05’ten büyük olmasından anlaşılmaktadır. Bu nedenle serilerin birinci farklarının alınması yoluna gidilmiştir. Değişkenlerin birinci farkları alındığında [I(1)] tüm değişkenlerin bütün testlerde % 1 önem düzeyine göre durağanlaştığı tespit edilmiştir. Bu durum, değişkenlerin t-istatistiklerinin olasılık değerlerinin 0.01’den küçük olmasından anlaşılmaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenler için yapılan tüm birim kök testleri aynı yönde sonuçlar verdiği ve değişkenlerin

seviye düzeyinde durağan olmadıkları ancak birinci farkları alındığında durağanlaştıkları tespit edilmiştir. Böylece bu serilerin birinci fark değerleriyle yapılacak tahminlerin, sahte regresyon problemi içermeyeceği ve dolayısıyla çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde tüm değişkenlerin birinci farklarının kullanılması gerektiği anlaşılmıştır.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

GSYİH		Sabitli	Sabitli ve Trendli
Seviye	Levin, Lin & Chu	4.195 (1.00)	-0.487 (0.31)
	Im, Pesaran & Shin	6.717 (1.00)	0.989 (0.84)
	ADF- Fisher Ki-Kare	0.485 (1.00)	16.91 (0.53)
	PP- Fisher Ki-Kare	0.179 (1.00)	14.06 (0.72)
Birinci Fark	Levin, Lin & Chu	-3.477(0.00)*	-5.729 (0.00)*
	Im, Pesaran & Shin	-3.507 (0.00)*	-3.268 (0.00)*
	ADF- Fisher Ki-Kare	46.09 (0.00)*	39.75 (0.00)*
	PP- Fisher Ki-Kare	82.35 (0.00)*	65.53 (0.00)*
CHD		Sabitli	Sabitli ve Trendli
Seviye	Levin, Lin & Chu	2.291(0.99)	1.709 (0.96)
	Im, Pesaran & Shin	2.218 (0.99)	1.236 (0.89)
	ADF- Fisher Ki-Kare	13.16 (0.78)	21.25 (0.27)
	PP- Fisher Ki-Kare	13.23 (0.78)	18.29 (0.44)
Birinci Fark	Levin, Lin & Chu	-2.946(0.00)*	-2.062 (0.01)**
	Im, Pesaran & Shin	-4.619 (0.00)*	-3.317 (0.00)*
	ADF- Fisher Ki-Kare	61.07 (0.00)*	45.45 (0.00)*
	PP- Fisher Ki-Kare	118.77 (0.00)*	103.75 (0.00)*
İM		Sabitli	Sabitli ve Trendli
Seviye	Levin, Lin & Chu	3.471 (0.99)	1.179 (0.88)
	Im, Pesaran & Shin	5.408 (1.00)	1.351 (0.91)
	ADF- Fisher Ki-Kare	2.334 (1.00)	13.38 (0.77)
	PP- Fisher Ki-Kare	2.828 (1.00)	16.74 (0.54)
Birinci Fark	Levin, Lin & Chu	-5.603 (0.00)*	-6.128 (0.00)*
	Im, Pesaran & Shin	-4.449 (0.00)*	-3.825 (0.00)*
	ADF- Fisher Ki-Kare	57.56 (0.00)*	45.32 (0.00)*
	PP- Fisher Ki-Kare	90.04 (0.00)*	79.67 (0.00)*

Not: (*) ve (**) işaretleri değişkenlerin sırasıyla % 1 ve % 5 önem düzeyinde anlamlı olduklarını göstermektedir. Modelde, hatalar arasındaki otokorelasyon sorununu gideren uygun gecikme uzunlukları Schwarz bilgi kriterine göre otomatik olarak seçilmiştir. LLC testinde Bartlett Kernel metodu kullanılmış ve Bandwidth genişliği Newey-West yöntemi ile belirlenmiştir. LLC ve IPS testi için parantez içindeki rakamlar ortalama t-istatistiklerine ilişkin p (olasılık) değerleridir. ADF-Fisher ve PP-Fisher Ki-Kare testleri için parantez içindeki rakamlar ise ADF Fisher ve PP Fisher X^2 -istatistiklerine ilişkin p (olasılık) değerleridir.

B. Panel Eş-Bütünleşme Testi Sonuçları ve Değerlendirilmesi

Seviye düzeyinde durağan olmayan, ancak farkları alınarak durağanlaştırılan serilerde, bu fark alma işlemi serilerinin geçmiş süreçte maruz kaldığı geçici şokların etkisini yok ettiği gibi aynı zamanda bu seriler arasında olması muhtemel uzun dönemli ilişkileri de ortadan kaldırmaktadır. Bu nedenle, durağanlaştırılmış veriler ile kurulan bir model, değişkenler arasındaki olması muhtemel uzun dönemli ilişkiyi de tam olarak yansıtamaz. Böyle bir durumda iktisadi değişkenlere ait seriler durağan olmasalar bile bu serilerin durağan bir kombinasyonu var olabilir ve eğer varsa bu eş-bütünleşme analizi ile belirlenebilir. Bu durumdaki serilerin eş-bütünleşik olması, değişkenleri etkileyen kalıcı şoklar olması durumunda bile değişkenlerin uzun dönemde bir denge ilişkisinin olduğunu belirtir (Tarı, 2010: 415). Bu çalışmada değişkenler arasındaki eş-bütünleşme ilişkisi her üç model için de Pedroni, Kao ve Johansen-Fisher Panel Eş-Bütünleşme testleri yardımı ile incelenmiş ve sonuçları Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 3: Panel Eş-Bütünleşme Test Sonuçları

Model 1: $GSYİH_{it} = \alpha_{it} + \beta IM_{it} + u_{it}$				
Pedroni Panel Eş-Bütünleşme Testi				
Grup İçi İstatistikler	t-İstatistiği		Olasılık	
Panel v-İstatistik	-0.148553		0.559	
Panel rho-İstatistik	-5.060159		0.000*	
Panel PP-İstatistik	-3.974200		0.000*	
Panel ADF-İstatistik	-2.117886		0.017**	
Gruplararası İstatistikler	t-İstatistiği		Olasılık	
Grup rho-İstatistik	-2.311116		0.010**	
Grup PP-İstatistik	-4.078081		0.000*	
Grup ADF-İstatistik	-1.476590		0.069***	
Kao Panel Eş-Bütünleşme Testi		t-İstatistiği	Olasılık	
ADF		-2.351320	0.009*	
Johansen-Fisher Panel Eş-Bütünleşme Testi				
H ₀ Hipotezi	Fisher İstatistiği (Trace Test)	Olasılık	Fisher İstatistiği (Max-Eigen Test)	Olasılık
Hiç Reel Kök Yok	67.35	0.000*	50.87	0.000*
En Az 1	50.52	0.000*	50.52	0.000*

Not: Gecikme uzunlukları Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Pedroni ve Kao Eş-Bütünleşme Testlerinde Bartlett Kernel metodu kullanılmış ve Bandwidth genişliği Newey-West yöntemi ile belirlenmiştir. (*), (**) ve (***) İşaretleri sırasıyla test istatistiğinin % 1, % 5 ve % 10 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir.

Tablo 3'te imalat sanayi üretiminin, reel GSYİH üzerindeki uzun dönemli etkisinin araştırıldığı Model-1'e ilişkin Pedroni Eş-Bütünleşme testi sonuçlarına göre; H₀ temel hipotezi (seriler arasında eş-bütünleşme yoktur) yedi

test istatistiğinin altında % 1, % 5 ve % 10 önem düzeyinde reddedilmiş ve H_1 alternatif hipotezi (seriler arasında eş-bütünleşme vardır) kabul edilmiştir. Pedroni Eş-Bütünleşme testinden sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki Kao Eş-Bütünleşme testi ile de incelenmiştir. Kao Eş-Bütünleşme testi sonucunda oluşan ADF t-istatistik değeri olasılığının 0.01'den küçük olması değişkenlerin % 1 önem düzeyine göre H_0 temel hipotezinin (seriler arasında eş-bütünleşme yoktur) reddedilmesi ve değişkenlerin eş-bütünleşik olduğunu belirten H_1 alternatif hipotezin kabul edilmesi anlamına gelmektedir. Çalışmada en son kullanılan Johansen-Fisher Eş-Bütünleşme testine göre ise H_0 temel hipotezi (seriler arasında eş-bütünleşme yoktur) test istatistiklerinin olasılık değerleri % 1 önem düzeyinde anlamlı oldukları için reddedilmiş ve dolayısıyla H_1 alternatif hipotezi (seriler arasında eş-bütünleşme vardır) kabul edilmiştir. Model-1, Pedroni, Kao ve Johansen-Fisher Eş-Bütünleşme test sonuçları açısından genel olarak değerlendirildiğinde; modelde kullanılan değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu, diğer bir deyişle kısa dönemde ortaya çıkan bir şokun etkisinin uzun dönemde yok olacağı açık bir şekilde görülmektedir.

Tablo 4: Panel Eş-Bütünleşme Test Sonuçları

Model 2: $CHD_{it} = \alpha_{it} + \beta GSYİH_{it} + u_{it}$				
Pedroni Panel Eş-Bütünleşme Testi				
Grup İçi İstatistikler		t-İstatistiği	Olasılık	
Panel v-İstatistik		2.879540	0.002*	
Panel rho-İstatistik		-5.430866	0.000*	
Panel PP-İstatistik		-6.150000	0.000*	
Panel ADF-İstatistik		-3.451008	0.000*	
Gruplararası İstatistikler		t-İstatistiği	Olasılık	
Grup rho-İstatistik		-4.486778	0.000*	
Grup PP-İstatistik		-9.353220	0.000*	
Grup ADF-İstatistik		-4.661888	0.000*	
Kao Panel Eş-Bütünleşme Testi		t-İstatistiği	Olasılık	
ADF		-2.886652	0.001*	
Johansen-Fisher Panel Eş-Bütünleşme Testi				
H_0 Hipotezi	Fisher İstatistiği (Trace Test)	Olasılık	Fisher İstatistiği (Max-Eigen Test)	Olasılık
Hiç Reel Kök Yok	95.79	0.000*	64.12	0.000*
En Az 1	71.80	0.000*	71.80	0.000*

Not: Tablo 3'teki açıklamalara bakınız.

Bu açıklamalar doğrultusunda, Tablo 4'te reel GSYİH'nin, cari hesap dengesi üzerindeki uzun dönemli etkisinin araştırıldığı Model-2'ye ilişkin Panel Eş-Bütünleşme test sonuçları bir bütün olarak incelendiğinde; Pedroni, Kao ve Johansen-Fisher Eş-Bütünleşme test sonuçlarının her birinde, modelde

kullanılan değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu diğer bir deyişle kısa dönemde ortaya çıkan bir şokun etkisinin uzun dönemde yok olacağı açık bir şekilde görülmektedir.

Bununla birlikte, Tablo 5'te imalat sanayi üretiminin, cari hesap dengesi üzerindeki uzun dönemli etkisinin araştırıldığı Model-3'e ilişkin Panel Eş-Bütünleşme test sonuçları da bir bütün olarak incelendiğinde; Pedroni, Kao ve Johansen-Fisher Eş-Bütünleşme test sonuçlarının her birinde, modelde kullanılan değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu diğer bir deyişle kısa dönemde ortaya çıkan bir şokun etkisinin uzun dönemde yok olacağı açık bir şekilde görülmektedir.

Tablo 5: *Panel Eş-Bütünleşme Test Sonuçları*

Model 3: $CHD_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 M_{it} + u_{it}$				
Pedroni Panel Eş-Bütünleşme Testi				
Grup İçi İstatistikler	t-İstatistiği		Olasılık	
Panel v-İstatistik	-2.265842		0.988	
Panel rho-İstatistik	-2.717280		0.003*	
Panel PP-İstatistik	-5.517386		0.000*	
Panel ADF-İstatistik	-2.023330		0.021**	
Gruplararası İstatistikler	t-İstatistiği		Olasılık	
Grup rho-İstatistik	-1.850155		0.032**	
Grup PP-İstatistik	-8.482239		0.000*	
Grup ADF-İstatistik	-3.499422		0.000*	
Kao Panel Eş-Bütünleşme Testi		t-İstatistiği	Olasılık	
ADF		-3.649371	0.000*	
Johansen-Fisher Panel Eş-Bütünleşme Testi				
H ₀ Hipotezi	Fisher İstatistiği (Trace Test)	Olasılık	Fisher İstatistiği (Max-Eigen Test)	Olasılık
Hiç Reel Kök Yok	108.6	0.000*	72.97	0.000*
En Az 1	79.77	0.000*	79.77	0.000*

Not: Tablo 3'teki açıklamalara bakınız.

Bu bağlamda, çalışmada kurulan her üç model için Pedroni, Kao ve Johansen Fisher Panel Eş-Bütünleşme test sonuçları bir bütün olarak düşünüldüğünde, uzun dönemde BRICS ve bu potansiyelde değerlendirilen ülkelerde; imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari hesap dengesi arasında güçlü bir eş-bütünleşme ilişkisinin, diğer bir deyişle birlikte hareketin söz konusu olduğu ve değişkenlerin uzun dönemde benzer trendleri takip etme eğiliminde oldukları rahatlıkla söylenebilmektedir.

C. Panel FMOLS ile Eş-Bütünleşme Katsayılarının Tahmini ve Değerlendirilmesi

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki eş-bütünleşme testleri ile belirlendikten sonra bağımsız değişkenlere ait uzun dönem katsayıların nasıl tahmin edileceği sorunu ortaya çıkmaktadır. Katsayıların belirlenmesinde geleneksel yöntemlerle tahmin bağımsız değişken(ler) ile hata terimi arasındaki içsellik ve otokorelasyon nedeniyle yanlış olmakta, bu nedenle panel veri literatüründe panel veri eş-bütünleşme vektörünün tahmin edilmesini sağlayan çeşitli yöntemler önerilmektedir. Bu yöntemlerden biri de bu ilişkinin nihai sapmasız katsayıları tahmin etmek üzere, tahmin edicilerinin beklentiler çerçevesindeki tutarlılığını test etmek amacıyla Pedroni (2000) tarafından geliştirilen FMOLS (Full Modified Ordinary Least Square) yöntemi olarak bilinmektedir (Nazlıoğlu, 2010: 97). FMOLS yöntemi, standart sabit etkili tahmincilerdeki OLS (Ordinary Least Squares) otokorelasyon ve değişen varyans gibi sorunlardan kaynaklanan sapmaları düzelterek sapmasız ve tutarlı sonuçların elde edilmesine imkan veren bir yöntem olarak öne çıkmaktadır (Kök vd., 2010: 8).

Bireysel kesitler arasında önemli ölçüde heterojenliğe izin veren FMOLS yöntemi, sabit terim, hata terimi ve bağımsız değişkenlerin farkları arasındaki olası korelasyonun varlığını da hesaba katmaktadır. Bu yöntemde parametrik olmayan uyarılma, içselliği ve otokorelasyonu düzeltmek için bağımlı değişkene yapılmakta ve tahmin edilen uzun dönem parametreler uyarlanmış bağımlı değişkenin bağımsız değişkenler üzerine regrese edilmesi ile elde edilmektedir. Burada ortalama grup FMOLS uzun dönem katsayıları, grup tahminlerinin ortalamalarının alınmasıyla elde edilmekte ve bunlara karşılık gelen t-istatistikleri de asimptotik olarak standart bir normal dağılıma yakınsamaktadırlar (Kök ve Şimşek, 2006: 7-8). Pedroni (2000) tarafından geliştirilen grup ortalama Panel FMOLS yöntemi aşağıdaki panel regresyon modeline dayanmaktadır;

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + u_{it} \quad (5)$$

$$x_{it} = x_{it-1} + e_{it} \quad (6)$$

Bu denklemde; y_{it} bağımlı değişkeni, x_{it} bağımsız değişkenleri ve α_i sabit etkileri göstermekte ve paneli oluşturan kesitler arasında bağımlılığın olmadığı varsayılmaktadır. Eşitlik (5)'te hata terimleri durağan bir süreç olması nedeniyle, y_{it} birinci dereceden bütünleşikse y_{it} ve x_{it} arasında uzun dönem eş-bütünleşme ilişkisi söz konusu olmaktadır. Böylece, β tahmin edilmesi gereken uzun dönem eş-bütünleşme vektörünü göstermektedir. Panel FMOLS tahmincisinde panel için eş-bütünleşme vektörü elde edilirken ilk olarak eşitlik 5'teki model her bir yatay kesit için FMOLS tahmincisi kullanılarak tahmin edilmektedir. Burada Pedroni (2000) tarafından, her bir yatay kesit için uzun dönem varyans-kovaryans matrisi elde edilirken değişen varyans problemi altında tutarlı olan Newey-West tahmincisinin kullanılması önerilmektedir.

İkinci olarak ise her bir yatay kesite ait FMOLS tahmininden elde edilen eş-bütünleşme katsayılarının ortalaması alınmakta ve böylece panel için eş-bütünleşme vektörü hesaplanmaktadır (Pedroni, 2001: Akt: Nazlıoğlu, 2010: 98-99). Bu çalışmada, imalat sanayi, ekonomik büyüme ve cari işlemler dengesi arasındaki ilişkileri söz konusu ülke grubunda üzerinde incelemek için tanımlanan modeller Panel FMOLS yöntemi ile ayrı ayrı tahmin edilerek sonuçları Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 6: Panel FMOLS Sonuçları

Model 1: $GSYİH_{it} = \alpha_{it} + \beta IM_{it} + u_{it}$		
Ülkeler	Katsayı	t-İstatistiği
Panel Geneli	3.38*	19.75
Brezilya	2.65*	3.91
Rusya	3.31*	7.02
Hindistan	3.17*	6.09
Çin	1.64*	5.16
Güney Afrika	4.65*	5.26
Türkiye	4.18*	25.53
Güney Kore	2.54*	10.91
Meksika	3.68*	8.51
Endonezya	3.86*	10.35

Not: (*), işareti katsayıya ait t-istatistiğinin % 1 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir.

Panel FMOLS test sonuçları Model-1 için Panel bazında değerlendirildiğinde ekonomik büyümenin işareti beklenildiği gibi pozitif ve istatistiksel olarak % 1 önem düzeyinde anlamlıdır. Yani uzun dönemde imalat sanayi üretiminde meydana gelen bir artış, ekonomik büyümeyi panel genelinde pozitif bir şekilde etkilemektedir. Panel genelinde imalat sanayi üretiminin katsayısı 3.38 olarak hesaplanmıştır. Diğer bir deyişle söz konusu ülkelerde imalat sanayi üretimindeki 1 birimlik (dolarlık) bir artış, ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde yaklaşık olarak 3,38 birimlik (dolarlık) bir artış meydana getirmektedir. İmalat sanayi üretiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine ilişkin Panel FMOLS test sonuçları ülke bazında değerlendirildiğinde ise tüm ülkelerde katsayının beklenildiği gibi pozitif ve istatistiki olarak % 1 önem düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, bu etkinin büyüklüğünün ise teorik çerçevede açıklandığı gibi ülkelerin sanayileşme seviyesine göre değişmekte olduğu yine Tablo 6’dan görülmektedir.

Bu kapsamda, ülkelerin sanayileşme seviyesi arttıkça imalat sanayi üretimi katsayısının değeri ve dolayısıyla reel GSYİH üzerindeki etkisinin giderek azalmakta olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle, ülkelerin sanayileşme seviyesi yükseldikçe imalat sanayi üretiminin reel GSYİH üzerindeki etkisi giderek azalmakta önemli olan yukarıda da (ikinci bölümde)

belirtildiği gibi imalat sanayi katma değeri olmaktadır. Nitekim bu ülkeler içerisinde katsayısı en yüksek olan ülkelerin yani sanayileşme seviyesi en düşük olan ülkelerin sırasıyla, Güney Afrika (4.65) ve Türkiye (4.18) olduğu görülmektedir. Benzer bir şekilde, göreceli olarak sanayileşme seviyesi daha yüksek olan ülkelerin ise sırasıyla; Çin (1.64), G. Kore (2.54), Brezilya (2.65), Hindistan (3.17), Rusya (3.31), Endonezya (3.68) ve Meksika (3.86) olduğu görülmektedir.

Tablo 7: Panel FMOLS Sonuçları

Model 2: $CHD_{it} = \alpha_{it} + \beta GSYİH_{it} + u_{it}$		
Ülkeler	Katsayı	t-İstatistiği
Panel Geneli	-2.90*	-8.94
Brezilya	-1.61***	-1.87
Rusya	4.28*	4.23
Hindistan	-1.99**	-2.89
Çin	7.09**	2.12
Güney Afrika	-4.81*	-3.02
Türkiye	-4.89*	-5.58
Güney Kore	5.68*	3.12
Meksika	-2.40*	-6.10
Endonezya	-1.80***	-2.08

Not: (*), (**) ve (***) işaretleri sırasıyla katsayıya ait t-istatistiğinin % 1, % 5 ve %10 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir.

Panel FMOLS test sonuçları Model-2 için Panel bazında değerlendirildiğinde cari hesap dengesinin işareti beklenildiği gibi negatif ve istatistiksel olarak % 1 önem düzeyinde anlamlıdır. Yani uzun dönemde reel GSYİH meydana gelen bir artış, cari hesap dengesini panel genelinde negatif bir şekilde etkilemektedir. Panel genelinde reel GSYİH katsayısı -2.90 olarak hesaplanmıştır. Diğer bir deyişle, söz konusu ülkelerde reel GSYİH’de meydana gelen 1 birimlik (dolarlık) bir artış, cari hesap dengesi üzerinde uzun dönemde yaklaşık olarak 2.90 birimlik (dolarlık) bir azalış meydana getirmekte yani cari işlemler açığına yol açmaktadır. Reel GSYİH’nin, cari hesap dengesi üzerindeki etkisine ilişkin Panel FMOLS test sonuçları ülke bazında değerlendirildiğinde ise bu etki ülkelere göre farklılıklar göstermektedir.

Bu bağlamda, Çin, Güney Kore ve Rusya’da katsayıların beklendiği gibi pozitif ve istatistiki olarak sırasıyla % 1 ve % 5 önem düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle, bu ülkelerde reel GSYİH’de meydana gelen bir artış cari hesap dengesi üzerinde olumlu bir etki yaratmakta yani bu ülkeler cari işlemler fazlası vererek büyümektedirler. Bu sonuçlar, başta Çin olmak üzere sırasıyla Güney Kore ve Rusya’nın cari açık vermeden büyüdüklerini göstermektedir. Bu yönüyle bu ülkelerde cari işlemler açığının, kısa vadede Türkiye gibi sürdürülebilir büyümede önemli bir engel olmadığı çıkarımı yapılabilir.

Katsayısı beklenildiği gibi negatif olan yani cari işlemler açığı vererek büyüyen diğer ülkelerde reel GSYİH'deki 1 birimlik (dolarlık) bir artışın cari açık üzerindeki etkisinin büyüklüğü sırasıyla; Türkiye, Güney Afrika, Meksika, Hindistan, Endonezya ve Brezilya şeklinde ve istatistiki olarak % 1, % 5 ve % 10 önem düzeyinde anlamlı olmaktadır. Bu durum, bir yandan söz konusu bu ülkelerde Türkiye gibi cari işlemler açığı vererek büyüdüklerini, diğer yandan da bu etkinin en fazla Türkiye ve Güney Afrika'da olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bu sonuçlar, tüm ülkeler içerisinde kısa vadede cari işlemler açığının, ekonomik büyüme temposunun sürdürülebilirliği ve istikrarlılığı üzerinde Güney Afrika ve Türkiye'deki kadar önemli bir sorun yaratmadığını/yaratmayacağını ifade etmesi açısından son derece önemli olmaktadır. Diğer taraftan, Güney Afrika'nın BRICS kapsamında değerlendirilmesini gerektiren doğal kaynak zenginliği bu durumun uzun vadede iyileşebileceği yönünde sinyaller vermesine karşılık, Türkiye ekonomisi için böyle bir beklenti şimdilik bulunmamaktadır.

Tablo 8: Panel FMOLS Sonuçları

Model 3: $CHD_{it} = \alpha_{it} + \beta IM_{it} + u_{it}$		
Ülkeler	Katsayı	t-İstatistiği
Panel Geneli	-4.38*	-4.21
Brezilya	-5.34	-0.95
Rusya	1.10*	3.08
Hindistan	-4.65*	-4.84
Çin	2.32*	3.67
Güney Afrika	-1.43*	-3.24
Türkiye	-2.13*	-5.72
Güney Kore	1.51*	3.09
Meksika	-7.29*	-3.59
Endonezya	-1.48*	-3.04

Not: (*) ve (**) işaretleri sırasıyla katsayıya ait t-istatistiğinin % 1 ve % 5 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir.

Panel FMOLS test sonuçları Model-3 için Panel bazında değerlendirildiğinde de cari hesap dengesinin işareti beklenildiği gibi negatif ve istatistiksel olarak % 1 önem düzeyinde anlamlıdır. Yani uzun dönemde imalat sanayi üretiminde meydana gelen bir artış, cari hesap dengesini panel genelinde negatif bir şekilde etkilemektedir. Panel genelinde imalat sanayi üretimi değişkeninin katsayısı -4.38 olarak hesaplanmıştır. Diğer bir deyişle, söz konusu ülkelerde imalat sanayi üretiminde meydana gelen 1 birimlik (dolarlık) bir artış, cari hesap dengesi üzerinde uzun dönemde yaklaşık olarak 4.38 birimlik bir azalış meydana getirmekte diğer bir deyişle cari işlemler açığına yol açmaktadır. İmalat sanayi üretiminin, cari hesap dengesi üzerindeki etkisine

ilişkin Panel FMOLS test sonuçları ülke bazında değerlendirildiğinde ise bu etkinin ülkelere göre farklılıklar sergilediği görülmektedir.

Bu kapsamda Çin, Güney Kore ve Rusya'da katsayılar beklendiği gibi pozitif ve istatistiki olarak % 1 önem düzeyinde anlamlıdır. Diğer bir deyişle, bu ülkelerde imalat sanayi üretiminde meydana gelen bir artış cari hesap dengesi üzerinde olumlu bir etki yaratarak, bu ülkelerin cari işlemler fazlası vermelerini sağlamaktadır. Bu durum, bir yönüyle bu ülkelerin imalat sanayi üretiminde hammadde ve ara malı gibi temel girdilerde teoride olduğu gibi önemli derecede ithalata bağımlı olmadıklarını da göstermektedir.

Model-2'de cari açık vererek büyüyen tüm ülkelerde, Model-3'te de beklendiği gibi imalat sanayi üretiminde meydana gelen değişmelerin cari hesap dengesi üzerindeki etkisi negatif ve Brezilya dışında istatistiki olarak % 1 önem düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu ülkelerde imalat sanayi üretimindeki 1 birimlik (dolarlık) bir artışın cari açık üzerindeki etkisinin büyüklüğü sırasıyla; Meksika, Brezilya, Hindistan, Türkiye, Endonezya ve Güney Afrika şeklinde olmaktadır. Diğer taraftan, bu ülkelerde imalat sanayi üretimindeki artışların cari açığa neden olmasının gerekçesi bu ülkelerde de Türkiye gibi imalat sanayi üretimde önemli derece de ithalata bağımlı bir yapının olduğu çıkarımına olanak vermektedir.

D. Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) Bulguları ve Değerlendirilmesi

Diğer taraftan, eğer bir değişken eş-bütünleşik ise Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) ile bu ilişkinin yönü tespit edilebilmektedir. Modelimizde, değişkenlerin uzun dönemde eş-bütünleşik olduğuna karar verildikten sonra aralarındaki kısa dönemli nedensellik ilişkisi ve uzun dönemli ilişki Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) testi yardımı ile incelenmiştir. Çalışmada kullanılan Vektör Hata Düzeltme Modeli bütün modellerde tek bir durum için aşağıdaki gibi formüle edilebilir;

$$\Delta GSYİH_{it} = b_{1i} + \sum_{p=1}^k b_{11ip} \Delta GSYİH_{it-p} + \sum_{p=1}^k b_{12ip} \Delta İM_{it-p} + \Phi_{1i} \varepsilon_{it-1} + u_{1it} \quad (7)$$

$$\Delta CHD_{it} = b_{2i} + \sum_{p=1}^k b_{21ip} \Delta CHD_{it-p} + \sum_{p=1}^k b_{22ip} \Delta GSYİH_{it-p} + \Phi_{2i} \varepsilon_{it-1} + u_{2it} \quad (8)$$

$$\Delta CHD_{it} = b_{3i} + \sum_{p=1}^k b_{31ip} \Delta CHD_{it-p} + \sum_{p=1}^k b_{32ip} \Delta İM_{it-p} + \Phi_{3i} \varepsilon_{it-1} + u_{3it} \quad (9)$$

Bu tanımlama değişkenler arasındaki hem kısa hem de uzun dönem ilişkisini vermektedir. Modeldeki k en uygun gecikme uzunluğunu, (ε_{it-1}) FMOLS yöntemi ile kurulan modellerin hata terimlerini temsil etmektedir. Modelde uzun dönemli ilişki hata düzeltme katsayısının (ECT), (Φ) test istatistiğinin anlamlılığının araştırılması ile test edilmekte ve modele dâhil

edilen bir gecikmeli hata teriminin (ε_{it-1}) katsayısının negatif ve olasılık değerinin % 1, % 5 ve % 10 önem düzeyinde anlamlı olması değişkenler arasında arızı bir şokun etkisinin uzun dönemde düzeleceğini ve değişkenlerin birlikte yürüyüşlerinin tekrar dengeye geleceği anlamına gelmektedir. Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişki ise, Wald testi yardımı ile araştırılan bağımsız değişken ve gecikmeli değerlerinin tümünün katsayılarının sıfıra eşit olduğu H_0 temel hipotezine karşılık araştırılan bağımsız değişkenin gecikmeli değerlerinden en az birinin sıfırdan farklı olduğu H_1 alternatif hipotezi ile belirlenmektedir. Bu kapsamda Ki-kare ve F-istatistiği katsayı olasılık değerlerinin % 1, % 5 ve % 10 önem düzeyinde anlamlı olması diğer bir deyişle, H_0 hipotezinin reddedilmesi ve H_1 hipotezinin kabul edilmesi araştırılan bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru kısa dönemli bir nedensellik ilişkisi olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Tarı, 2010: 435-36). Bu çalışmada söz konusu ilişkileri incelemek üzere tanımlanan üç modelde de kullanılan tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan oldukları ve modellerin uzun dönemde eş-bütünleşik olduklarına karar verildikten sonra aralarındaki kısa dönemli nedensellik ilişkisi ve uzun dönemli ilişki Vektör Hata Düzeltme Modeli ile incelenerek sonuçları Tablo 9 ve Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 9'daki VECM sonuçları incelendiğinde; GSYİH değişkeninin bağımlı değişken olduğu model kurulurken GSYİH değişkeninin gecikmeli değerleri ile İM değişkeninin gecikmeli değerleri ve FMOLS yöntemi yardımı ile oluşturulan hata terimi serisinin bir gecikmeli değeri bağımsız değişken olarak modele dâhil edilmiştir. Model kurulduktan sonra değişkenler arasındaki kısa dönemli nedensellik ilişkisi Wald Testi yardımı ile incelenmiştir. Bu kapsamda İM değişkeninin gecikmeli değerlerinin tamamının birden sıfıra eşit olduğu ($\dot{I}M_{.1}=\dot{I}M_{.2}=0$) H_0 temel hipotezine karşılık gecikmeli değerlerden en az birinin sıfıra eşit olmadığını ifade eden H_1 alternatif hipotezi test edilmiştir. Bu hipotezler için kullanılan F-istatistiği ve Ki-kare istatistiğinin olasılık değeri 0.01'den küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilmiş ve alternatifi H_1 kabul edilmiştir. Bu durum, kısa dönemde İM değişkenin GSYİH değişkeni üzerinde etkili olduğu şeklinde yorumlanabilmekte, diğer bir deyişle kısa dönemde İM değişkeninden GSYİH değişkenine doğru işleyen bir nedensellik ilişkisi olduğu anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, aynı modelde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemek üzere FMOLS yöntemi ile oluşturulan bir gecikmeli hata terimi serisinin (ECT) katsayısının, -1 ile 0 aralığında yer aldığı ve istatistiki olarak % 1 önem düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Ancak, modelde (0.407866) olarak tahmin edilen (ECT) katsayılarının pozitif ve anlamlı olması kısa dönem sapmalarının uzun dönemde dengeye doğru yakınsamadığını ve hata düzeltme teriminin dengeden sapmaları düzeltici bir şekilde çalışmadığını belirtmektedir. Bu durum, değişkenler arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin kurulamadığını belirtmekte ve hata düzeltme teriminin işlemediği anlamına gelmektedir.

Tablo 9: Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) Sonuçları

Model-1			
Kısa Dönemli Panel Nedensellik			
		Δ GSYİH	Δ İM
Δ GSYİH	Ki-Kare	—	14.54810 (0.000)*
	F-İstatistiği	—	7.274048 (0.001)*
Δ İM	Ki-Kare	12.96252 (0.004)*	—
	F-İstatistiği	4.320840 (0.006)*	—
Uzun Dönemli Denge Durumu			
Δ GSYİH	Hata Terimi (ECT)	Δ İM	
	Katsayı	0.407866	
	t-İstatistiği	7.987730 (0.000)*	
Δ İM	Hata Terimi (ECT)	Δ GSYİH	
	Katsayı	-0.110971	
	t-İstatistiği	-7.831346 (0.000)*	

Not: (*) işareti test istatistiğinin % 1 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir. Uygun gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre seçilmiştir. Parantez içindeki rakamlar ilgili testler için olasılık (p) değerlerini göstermektedir. Değişkenlerin önündeki (Δ) işareti ilgili değişkeninin birinci dereceden devresel farkının alındığını göstermektedir.

Benzer bir şekilde, Model-1’de İM değişkenin bağımlı değişken olduğu ikinci durumda ise Wald Testi yardımı ile GSYİH değişkeninin gecikmeli değerlerinin tamamının birden sıfıra eşit olduğu ($GSYİHP_{-1}=GSYİH_{-2}=0$) H_0 hipotezine karşılık, gecikmeli değerlerden en az birinin sıfıra eşit olmadığını ifade eden H_1 alternatif hipotezi test edilmiştir. Bu hipotezler için kullanılan F-istatistiği ve Ki-kare istatistiğinin olasılık değeri 0.01’den küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilmiş ve alternatifi H_1 kabul edilmiştir. Bu durum kısa dönemde GSYİH değişkenindeki bir değişimin İM değişkeni üzerinde etkili olduğu şeklinde yorumlanabilmekte, diğer bir deyişle kısa dönemde GSYİH değişkeninden İM değişkenine doğru işleyen bir nedensellik ilişkisi olduğu anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, aynı modelde FMOLS ile oluşturulan hata terimi serisinin (ECT) katsayısının, negatif ve istatistikî olarak % 1 önem düzeyinde anlamlı olması bu modelde oluşacak kısa dönemli bir şokun etkisinin uzun dönemde düzeleceği ve modeldeki değişkenlerin uzun dönemde tekrar dengeye geleceğini ifade etmektedir. Vektör Hata Düzeltme Modeli, Model-1 için hem GSYİH’nin hem de İM’nin ayrı ayrı bağımlı değişken oldukları iki durum açısından bir bütün olarak incelendiğinde % 1 önem düzeyinde değişkenlerin uzun dönemde dengede olduğu, kısa dönemde ise değişkenler arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılabilir.

Tablo 10: Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) Sonuçları

Model-2			
Kısa Dönemli Panel Nedensellik			
		Δ CHD	Δ GSYİH
Δ CHD	Ki-Kare	—	8.203121 (0.016)**
	F-İstatistiği	—	4.101561 (0.018)**
Δ GSYİH	Ki-Kare	5.654428 (0.129)	—
	F-İstatistiği	1.884809 (0.134)	—
Uzun Dönemli Denge Durumu			
Δ CHD	Hata Terimi (ECT)	Δ GSYİH	
	Katsayı	-0.138418	
	t-İstatistiği	-2.136721 (0.034)**	
Δ GSYİH	Hata Terimi (ECT)	Δ CHD	
	Katsayı	292522.9	
	t-İstatistiği	1.653300 (0.100)	
Model-3			
Kısa Dönemli Panel Nedensellik			
		Δ CHD	Δ İM
Δ CHD	Ki-Kare	—	49.08862 (0.000)*
	F-İstatistiği	—	24.54431 (0.000)*
Δ İM	Ki-Kare	102.6898 (0.000)*	—
	F-İstatistiği	34.22994 (0.000)*	—
Uzun Dönemli Denge Durumu			
Δ CHD	Hata Terimi (ECT)	Δ İM	
	Katsayı	-0.159151	
	t-İstatistiği	-3.535617 (0.00)*	
Δ İM	Hata Terimi (ECT)	Δ CHD	
	Katsayı	202498.2	
	t-İstatistiği	2.947551 (0.003)*	

Not: (**) işareti test istatistiğinin % 5 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir. Tablo 9'daki açıklamalara bakınız.

Yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda Tablo 10'daki Model-2'nin sonuçları incelendiğinde; CHD değişkeninin bağımlı değişken olduğu durumda, kısa dönemde % 5 önem düzeyinde GSYİH değişkeninden, CHD değişkenine doğru işleyen tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu, uzun dönemde ise değişkenlerin kısa dönemde geçici bir şokun etkisi ile denge durumundan uzaklaşsa bile uzun dönemde kendiliğinden tekrar dengeye geleceği anlaşılmaktadır. Buna karşılık, kısa dönemde hem CHD değişkeninden GSYİH değişkenine doğru işleyen bir nedensellik ilişkisinin olmadığı hem de uzun dönemde birlikte hareketin söz konusu olmadığı görülmektedir. Benzer bir şekilde Tablo 10'daki Model-3'ün sonuçları incelendiğinde; % 1 önem düzeyinde kısa dönemde CHD değişkeni ve İM değişkenleri arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu ancak sadece CHD değişkeninin bağımlı değişken

olduğu modelde uzun dönemde anlamlı bir ilişkinin, birlikte hareketin söz konusu olduğu görülmektedir.

VECM sonuçları, çalışmada tanımlanan her üç model için bir bütün olarak değerlendirildiğinde elde edilen bulguları aşağıdaki gibi özetlemek mümkün olmaktadır. Birinci modelde tanımlanan imalat sanayi üretimi ve ekonomik büyüme arasında kısa dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu (GSYİH \leftrightarrow İM) diğer bir deyişle, kısa dönemde imalat sanayi üretimi arttıkça/azaldıkça ekonomik büyümenin, ekonomik büyüme arttıkça/azaldıkça imalat sanayi üretiminin de artacağı/azalacağı sonucuna ulaşılmıştır. Buna karşılık, uzun dönemde ise sadece İM değişkeninin bağımlı değişken olduğu modelde değişkenler arasında kısa dönemde çıkabilecek arazi bir şokun etkisinin uzun dönemde düzeleceği ve değişkenlerin birlikte yürüyüşlerinin tekrar dengeye geleceği belirlenmiştir.

İkinci modelde tanımlanan cari hesap dengesi ve ekonomik büyüme arasındaki kısa dönemli nedensellik ilişkisi ve uzun dönemli ilişkinin sonuçları ise paralellik arz etmektedir. Nitekim kısa dönemde sadece ekonomik büyümeden cari hesap dengesine (CHD \leftarrow GSYİH) doğru işleyen tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu, uzun dönemde ise sadece CHD'nin bağımlı değişken olduğu modelde hata düzeltme teriminin çalıştığı ve değişkenler arasında birlikte hareketin söz konusu olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir deyişle, kısa dönemde ekonomik büyüme değiştikçe cari hesap dengesi de değişmekte fakat tersi geçerli olmamaktadır. Uzun dönemde ise sadece ekonomik büyümede meydana gelebilecek arazi bir şokun cari hesap dengesi üzerindeki etkisinin uzun dönemde tekrar düzeleceği anlaşılmaktadır. Üçüncü modelde tanımlanan cari hesap dengesi ve imalat sanayi üretimi arasında ise kısa dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu (CHD \leftrightarrow İM) diğer bir deyişle, kısa dönemde cari hesap dengesi değiştikçe imalat sanayi üretiminin, imalat sanayi üretimi değiştikçe de cari hesap dengesinin değiştiği/değişeceği belirlenmiştir. Buna karşılık, uzun dönemde ise sadece CHD değişkeninin bağımlı değişken olduğu modelde değişkenler arasında kısa dönemde çıkabilecek arazi bir şokun etkisinin uzun dönemde düzeleceği ve değişkenlerin birlikte yürüyüşlerinin tekrar dengeye geleceği sonucuna ulaşılmıştır.

V. Sonuç

Bu çalışmada, BRICS ve potansiyel olarak bu kapsamda değerlendirilen ve hızla gelişen dokuz yükselen piyasa ekonomisinde, imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari hesap dengesi arasındaki ilişkilerin varlığı/nasıllığı ve bu ilişkilerin yönü 1992-2012 dönemi için panel veri çerçevesinde üç farklı model yardımı ile incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmada ilk olarak, değişkenlerin birim kök içerip içermedikleri incelenmiş ve serilerin düzeyde değil ve/fakat birincil farklarında durağan oldukları [I(1)] tespit edilmiştir. Daha sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı Pedroni, Kao ve Johansen-Fisher Panel Eş-Bütünleşme testleri ile araştırılmış ve her üç modeldeki

değişkenlerin uzun dönemde eş-bütünleşme ilişkisine sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir deyişle, kurulan üç model yardımıyla; imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari hesap dengesi değişkenleri arasında uzun dönemde pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Akabinde, bu eş-bütünleşme ilişkisinin katsayıları her üç model içinde Pedroni Panel FMOLS yöntemi ile ayrı ayrı tahmin edilerek bulguları değerlendirilmiştir.

En nihayetinde çalışmada imalat sanayi üretimi, ekonomik büyüme ve cari hesap dengesi arasındaki ilişkileri incelemek üzere kurulan üç modelde de kullanılan değişkenler arasında kısa dönemli nedensellik ilişkisinin ve uzun dönemli birlikte hareketin olup olmadığı Panel VECM yöntemi ile incelenmiştir. Bu kapsamda, çalışmada kullanılan değişkenler arasında hem kısa dönemli nedensellik ilişkisi yönüyle hem de uzun dönemde birbirleri üzerindeki etkileri yönüyle teorik ve ampirik açıdan tutarlı sonuçlara ulaşılmıştır. Çalışma sonucunda, imalat sanayi üretimi ile ekonomik büyümenin kısa ve uzun dönemde karşılıklı olarak birbirlerini etkiledikleri ve dolayısıyla ilgili ülkelerde güçlü bir imalat sanayi yapısı kurulmasının sürdürülebilir bir büyüme için gerekli altyapıyı sağlamakta önemli bir araç olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan, ekonomik büyümenin kısa ve uzun dönemde cari hesap dengesi üzerinde önemli derecede etkili olduğu, ekonomik büyüme hızı değiştikçe cari hesap dengesinin de ülkelere göre açık ya da fazla verecek şekilde değiştiği tespit edilmiştir. Çalışmada son olarak, cari hesap dengesi ve imalat sanayi üretiminin kısa dönemde karşılıklı olarak birbirlerini etkiledikleri ve uzun dönemde ise sadece imalat sanayi üretiminin cari hesap dengesi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, imalat sanayi üretiminde ithal kaynaklara olan bağımlılık arttıkça cari hesap dengesinin açık vereceğini (ya da tam tersi) ifade etmesi açısından oldukça önemli olmaktadır.

Çalışmada ayrıca, imalat sanayi üretiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin sanayileşme seviyesine göre değiştiği yani ülkelerin sanayileşme seviyesi arttıkça imalat sanayi üretiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin giderek azaldığı tespit edilmiştir. Bu durum, teorik çerçevede ülkelerin gelişme seviyesi arttıkça, ağırlıklı olarak hizmetler sektörüne dayalı olarak büyüdükleri hipotezini ampirik açıdan destekler niteliktedir. Bu kapsamda, sanayileşme seviyesi açısından, sırasıyla G. Afrika ve Türkiye'nin en kötü ekonomik performans sergileyen ilk iki ülke olarak bu potansiyeldeki diğer ülkelere nazaran çalışma döneminde sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme için gerekli olan sanayi altyapısına sahip olmadıkları tespit edilmiştir.

Çalışmada, ekonomik büyümenin cari hesap dengesi üzerindeki etkisinin araştırıldığı modelde, uzun vadede Çin, Güney Kore ve Rusya'nın cari işlemler fazlası vererek, diğer tüm ülkelerin ise farklı düzeylerde cari işlemler açıkları vererek büyüdükleri sonucuna ulaşılmıştır. Bununla beraber, ekonomik büyümenin cari işlemler açığını artırıcı etkisinin en fazla olduğu ülkelerin ise sırasıyla Türkiye ve Güney Afrika olduğu belirlenmiştir. Benzer bir şekilde

imalat sanayi üretimindeki artışların cari hesap dengesi üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olarak kurulan modelin sonuçlarında; Çin, Güney Kore ve Rusya'da imalat sanayi üretimdeki artışların bu ülkelerin cari işlemler fazlası vermelerini sağladığı, diğer ülkelerin ise cari işlemler açığı vermelerine neden olduğu tespit edilmiştir. İmalat sanayi üretimindeki artışların cari açıklara neden olması, bu ülkelerin de Türkiye gibi imalat sanayi üretimde önemli derecede ithalata bağımlı olabileceklerini akla getirmektedir.

Çalışmadan elde edilen tüm sonuçlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde ise genel olarak şu sonuçlara ulaşmak mümkün olmaktadır: BRICS ülkeleri içinde Güney Afrika ilgili değişkenler arasındaki ilişkiler açısından makroekonomik performansı en zayıf kalan ülke olarak öne çıkmaktadır. Dahası Güney Afrika'nın da Türkiye gibi sanayileşme seviyesinin düşük olduğu, imalat sanayi üretimindeki ve ekonomik büyümesindeki artışların cari açıklara neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu yönüyle bu iki ülkenin söz konusu değişkenler açısından ekonomik performansları itibariyle yükselen piyasalar içinde en kırılgan iki ekonomi olarak öne çıktıkları ve sürdürülebilir büyüme hızını yakalama hedefinden nispeten uzak oldukları görülmektedir. Ancak, çalışma döneminde Güney Afrika için geçerli olan bu durumun, sahip olduğu doğal kaynak zenginliğiyle zaman için değişeceği ve uzun vadede daha sürdürülebilir bir büyüme hızını yakalayabileceği beklenmektedir. Türkiye için ise böyle bir beklenti şimdilik mevcut değildir. Tüm bunlar; Türkiye ekonomisinin neden bu ülkelere kıyasla sürdürülebilir bir büyüme hızını yakalayamadığını, neden potansiyelinin altında ortalama bir büyüme hızına sahip olduğunu ve neden BRICS'e dâhil edilmeyip sadece bu kapsamda değerlendirilen bir ülke olarak kaldığını da açıklar niteliktedir.

Diğer taraftan ele alınan değişkenler arasındaki ilişkiler itibariyle sergilemiş oldukları ekonomik performansları açısından BRICS ülkeleri içinde Çin ve Rusya'nın, BRICS dışında ise Güney Kore'nin diğer ülkelere önemli derecede ayrılmakta oldukları tespit edilmiştir. Bu yönüyle bu üç ülkenin hem sanayileşme seviyelerinin daha yüksek olduğu hem de imalat sanayi üretimlerinin ve ekonomik büyümelerinin cari fazla vermelerini sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, Rusya açısından bu sonuçlarla karşılaştırılmasında Rusya'nın sahip olduğu enerji ve doğal kaynakların da önemli derecede bir etkisinin bulunduğu değerlendirilmektedir. Tüm bunlar, bu üç ülkenin ilgili ülke grubu içerisindeki diğer ülkelere kıyasla uzun vadede daha istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme altyapısına sahip oldukları sonucuna ulaşılmasını mümkün kılmıştır.

Çalışmanın bulguları Türkiye özelinde değerlendirildiğinde ise, Türkiye'nin çalışma döneminde ilgili değişkenler açısından göstermiş olduğu ekonomik performansı ile sürdürülebilir bir büyüme için gerekli altyapıya henüz sahip olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'nin yakın gelecekte hem BRICS ülkelerine hem de 2023 hedeflerine yakınsayabilmesi için öncelikle imalat sanayi sektörünü, İnovasyon ve Ar-Ge yatırımlarıyla donatıp gerekli

katma değeri yaratacak ve dışa bağımlılığını azaltacak bir ekonomik ve kurumsal yapıya kavuşturması gerekmektedir. Çalışmada elde edilen bulgular, Türkiye ekonomisinin düşük yurtiçi tasarruf oranlarıyla birlikte değerlendirildiğinde, 2023 ekonomik hedeflerine ulaşmanın zorluğunu da ortaya koymaktadır.

Kaynaklar

- Arısoy, İ. (2008). “Türkiye’de Sanayi Sektörü-İktisadi Büyüme İlişkisinin Kaldor Hipotezi Çerçevesinde Test Edilmesi”, Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni, 2008/1, <http://www.tek.org.tr>. (Erişim Tarihi: 01.11.2013).
- Arısoy, İ. (2013). “Kaldor Yasası Çerçevesinde Türkiye’de Sanayi Sektörü ve İktisadi Büyüme İlişkisinin Sınanması”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 8(1), 143-162.
- Atalay, M. ve Turhan, M. (2002). “Küreselleşme, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türk İmalat Sanayii”, *Planlama Dergisi*, Özel Sayı DPT’nin Kuruluşunun 42. Yılı, <http://www.ekutup.dpt.gov.tr/planlama/42nciyil/atalaym.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.11.2013).
- ATAUM, (Ankara Üniversitesi Avrupa Toplulukları Araştırma ve Uygulama Merkezi), (2011). “Değişen Ekonomik Roller Euro’ya BRICS Tuğlası”, Yıl 3-Sayı 36 (<http://bultenler.ankara.edu.tr/dergiler/49/947/sayi947.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.11.2013).
- Eğilmez, M. (2012). “2023’de En Büyük On Ekonomi Arasına Girebilmek İçin”, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/2023de-en-buyuk-on-ekonomi-arasna.html>, (Erişim Tarihi: 01.12.2013).
- Frank, W. P., and Frank, E. C. (2010). “International Business Challenge: Can The BRIC Countries Take World Economic Leadership Away From The Traditional Leadership In The Near Future?”, *International Journal of Arts and Sciences*, 3(13): 46-54.
- Goldman Sachs Global Economics, Commodities and Strategy Research, (2011). (Edit: Wilson, Dominic, Trivedi, Kamakshya, Carlson, Stacy and Ursua, Jose), Global Economics Paper No: 208, December 7, 2011, <https://360.gs.com>.
- Greene, William H. (2011). **Econometric Analysis**, 7th Edition, Prentice Hall PTR.
- Karlık, S., Rıdvan, (2007). **Cumhuriyet’in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisi’nde Yapısal Dönüşüm**, Gözden Geçirilmiş 11. Baskı, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Kazgan, G. (2013). “2008 Krizi Üsselleşirken Türkiye’nin Sürdürülemez Büyüme Modeli”, Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni 2013/4, <http://www.tek.org.tr>, (Erişim Tarihi: 01.12.2013).

- Kök, R., ve Şimşek, N. (2006). “Endüstri-İçerici Dış Ticaret, Patentler ve Uluslararası Teknolojik Yayılma”, Türkiye Ekonomi Kurumu Uluslararası Ekonomi Konferansı, 11-13 Eylül 2006, Ankara.
- Kök, R., İspir, M. S. ve Arı, A. A. (2010). “Zengin Ülkelerden Azgelişmiş Ülkelere Kaynak Aktarma Mekanizmasının Gerekliliği ve Evrensel Bölüşüm Parametresi Üzerine Bir Deneme”, http://kisi.deu.edu.tr/recep.kok/Zengin_ispir.pdf, (Erişim Tarihi: 04.01.2014).
- McKinsey Global Institute, (2012). Manufacturing The Future:The Next Era of Global Growth and Innovation, McKinsey, [www. mckinsey.com/mgi](http://www.mckinsey.com/mgi). November 2012.
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Kayseri: Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- O’Neill, J. (2001). “Building Better Global Economic BRICs”, Goldman Sachs, Global Economics Paper, No: 66, 1-16.
- Özsoylu, A. F., ve Algan Neşe. (2011). **Dünya Ekonomisinin Yeni Aktörleri BRIC**, Karahan Kitabevi, Adana.
- Tarı, R. (2010). **Ekonometri**, 6.Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- Terzi H., ve Oltulular, S. (2004). “Türkiye’de Sanayileşme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişki”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Cilt: 5(2), 219-226.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). **Panel Veri Ekonometrisi-Stata Uygulamalı**, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). **İleri Panel Veri Analizi-Stata Uygulamalı**, 2. Baskı, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- TÜSİAD, (2002), Yeni Rekabet Stratejileri ve Türk Sanayisi, (Haz.: İbrahim Kavrakoğlu, Süleyman Gedik ve Melike Balkır), Yayın No: TÜSİAD-T/2002-07/322, 2002, İstanbul.
- TÜSİAD, (2008), Türkiye Sanayiine Sektörel Bakış,(Haz.: Suut Doğruel ve Fatma Doğruel), Yayın No: Yayın No. TÜSİAD-T/2008 - 05/466, 2008, İstanbul.

**E-S-QUAL KULLANARAK, KİTAP SATIŞI YAPAN WEB-SİTELERİN
HİZMET KALİTESİNİN ÖLÇÜLMESİ VE BU HİZMET KALİTESİNİN
ALGILANAN DEĞER VE SADAKAT NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ:
ERZİNCAN ÜNİVERSİTESİ AKADEMİSYENLERİ ÜZERİNE BİR
ARAŞTIRMA**

*Uğur GÜLLÜLÜ**
*Ömer Faruk UÇAN***
*Turgut KARABULUT****

Alınış Tarihi: 04 Mart 2015

Kabul Tarihi: 28 Eylül 2015

Öz: İnternetin son yıllarda artan kullanımıyla, e-ticaret web sitelerinin hizmet kalitelerinin de ölçülmesinin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu anlamda yapılan birçok çalışma, internet sitelerinin hizmet kaliteleriyle gerçek satın alma davranışı arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Çalışmamız da, internet üzerinden kitap satışı yapan web sitelerinin hizmet kalitesinin, tüketicilerin algılanan değer ve sadakat niyetine etkisini görmek amacıyla yapılmıştır. Araştırmanın örneklemini, Erzincan ilinde akademik kitap satışı yapan mağazaların azlığı nedeniyle, çoğunlukla internetten kitap satın alan Erzincan Üniversitesi akademisyenleri oluşturmaktadır. Çalışmamızın bulgularına göre, internet hizmet kalitesi boyutlarından “yerine getirme” algılanan değer üzerinde en çok etkiye sahiptir. Tüketicilerin sadakat niyeti ve ortalama kalite üzerindeki en etkin ESQUAL boyutu ise “gizlilik/güvenliktir.”

Anahtar Kelimeler: ESQUAL, İnternet Hizmet Kalitesi, Algılanan Değer, Sadakat Niyeti.

**THE MEASUREMENT OF THE SERVICE QUALITY OF THE WEB
SITES SELLING BOOK, AND THE SERVICE QUALITY'S EFFECT ON
PERCEIVED VALUE AND LOYALTY INTENTION THEREBY USING
ESQUAL; A RESEARCH ON THE ACADEMICIANS OF ERZİNCAN
UNIVERSITY**

Abstract: The necessity of measurement of the e-commerce web-sites service quality has been considered through recently the increasing usage of the internet. Many researchers studying on this area have investigated the correlation between the internet service quality and actual purchases. This present study was collected to consider the effect of book seller web sites' internet service quality on customer's perceived value and loyalty intention. The research's sampling occurs the academicians of Erzincan University because the province does not have almost any offline book stores from which they can buy academic book or journals. The findings of the present study demonstrate that the “the fulfillment” dimension of the E-s-qual scale has the most impact on customers' perceived value. Furthermore, the dimension of “privacy” has more effect on overall quality and loyalty intention according to the result of the study.

Keywords: ESQUAL, Internet Service Quality, Perceived Value, Loyalty Intention.

* Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

** Arş. Gör. Erzincan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

*** Arş. Gör. Erzincan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

I. Giriş

İnternetin son yıllarda artan kullanımı, firma ve yöneticilerin e-ticarete olan ilgilerini hayli arttırmıştır. Çünkü internet insanlara istedikleri ürünleri daha uygun koşullarda, daha uygun şartlarda alma fırsatı sunmaktadır (Bilgihan ve Bujisic 2014). Google ve Nielsen (2013) tarafından yürütülen ve tüketicilerin online ve mobil alışveriş tercihleri üzerine yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, tüketicilerin yarısından fazlası alışverişlerini 1 saat içinde bitirmek isterken, katılımcılardan % 93'ü ise ürün/hizmet araştırmalarını mobil (internet üzerinden) olarak yapmaktadırlar. Diğer bir sonuç ise, tüketicilerin %45' i internet üzerinden alışveriş yaparken, % 27'sinin doğrudan mobil telefonları ya da mobil uygulamalar üzerinden alışveriş yaptıkları görülmüştür (Google ve Nielsen, 2013). İnternetin son yıllarda artan bu kullanımı ve insanların internete olan ilgisi, hizmet pazarlaması çalışmalarının ana konularından biri olarak, internet hizmet kalitesinin etkin bir şekilde ölçülmesi gerekliliğini ön plana çıkarmıştır (Akıncı v.d. 2010; Boshoff 2007;Connolly v.d. 2010). Ayrıca, şirketlerin artan bu rekabet ortamında kendilerini farklılaştırması, müşteri değeri yaratması ve müşteri sadakatini geliştirmesi açısından, elektronik hizmet sektörüne kendilerini adapte etmeleri kaçınılmaz olmuştur.

E-hizmet kalitesi, internet alışveriş sitelerinin fonksiyonel ve teknik yönleriyle, kullanıcı memnuniyet seviyesini belirleyen en önemli faktörlerden biridir (Chinomona ve Sandada 2014). İnternet hizmet kalitesi, müşteri tutma ve sadakatini yükseltmede büyük bir öneme sahiptir (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra 2005). Bazı araştırmacılar ise, e-hizmet kalitesi ve onun yeniden satın alma niyetine, davranışsal niyetlere, web-siteye karşı tutumlara olan etkilerine odaklanmıştır (Wolfenbarger ve Gilly 2003). Bu anlamda gerçekleştirilen çalışmalarda, hizmet kalite ölçüm metodlarından en dikkate değer ve geçerliliği olanı, Parasuraman v.d. (2005) tarafından geliştirilen ESQUAL(electronic service quality) elektronik hizmet kalite ölçeğidir. Yazarlar, 4 bölüm ve 22 sorudan oluşan, internet perakende sitelerinin hizmet kalitesinin ölçülmesi için bir ölçek oluşturmuştur. Bu ölçeğin etkinliği ile ilgili literatürde birçok tartışma olsa da, mevcut ölçek çalışmaları içerisinde en etkin olan yine ESQUAL'dir (Akıncı v.d. 2010; Boshoff 2007; Connolly v.d. 2010; Marimon v.d. 2010). Buna ek olarak, yine aynı yazarlar tarafından alışveriş süresince karşılaşılan problemlerin değerlendirilmesi için geliştirilmiş olan ERECSQUAL (electronic recovery service quality) hizmet kalite ölçeği de ESQUAL ölçeğini destekleyici bir ölçek olarak hizmet kalitesi çalışmalarında kullanılmaktadır.

II. İnternet Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi

Geleneksel hizmet kavramı bağlamında, hizmet kalitesi araştırmaları yaklaşık olarak 30 yıllık bir geçmişe sahiptir. Hizmet kalitesinin kökleri ise, memnuniyet teorisinin olumsuzluk paradigmasına dayanmaktadır (Grönroos 1984). Bu kavram, müşteri beklentilerinin karşılanma derecesinin ölçülmesi

olarak anlaşılmaktadır (Santos,2003). Grönroos (1984), algılanan hizmet kalitesini; tüketicilerin algıladıkları hizmet ile beklentilerini karşılaştırıp, değerlendirmesi süreci olarak açıklamaktadır. Bununla birlikte, Santos (2003) internet hizmet kalitesi kavramını, sanal pazar alanında sunulan e-hizmetlerin kalite ve mükemmelliklerinin müşterilerce değerlendirilmesi ve yargılanması olarak açıklamaktadır. Ayrıca, Web-sitesinin uygunluğu ve düşük fiyat belirleme stratejisinin, hizmet kalitesi anlamında başarıda esas faktörler olarak görülmesine rağmen, yeterli olmadığı anlaşılmıştır (Kim v.d. 2006). ESQUAL gibi internet hizmet kalitesinin ölçülmesine yönelik çalışmalar, tüketicilere sunulan hizmet kalitesinin doğru değerlendirilmesi açısından e-ticaret yöneticilerinin oldukça ilgisini çekmektedir (Marimon v.d. 2010).

Hizmet kalitesinin ölçülmesindeki araştırma alanı, tüketici ile web-siteleri arasındaki etkileşime odaklanmaktadır. Bu alanda birçok çalışma ve ölçek bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları web sitesinin tasarımı ve sistem fonksiyonlarının bir değerlendirmesi olarak, web site kalitesini göz önünde bulundurmaktadır (Loiacono v.d. 2002; Yoo ve Donthu 2001). İlgili literatürde öne çıkan e-hizmet kalite çalışmalarından bazıları aşağıda tanıtılmaktadır;

- **Webqual** (Loiacono v.d. 2002): Webqual'in arkasındaki basit fikir, web sitesinin genel kalite algısına göre, tüketicilerin siteyi yeniden ziyaret ettiklerindeki davranışlarını tahmin etmektir. Bu amaçla Loiacono v.d. (2002)'in, 12 bölüm ve cevap verme zamanı, tasarım, görüntü, yenilikler, akış, iletişim, iş süreci v.b. 36 sorudan oluşturdukları bu ölçek, web-sitesi arayüzüne ve müşteri tatminine odaklanmış, satın alma davranışını ve doğrudan hizmet kalitesini ise göz ardı etmiştir.
- **Webqual** (Barnes ve Vidgen 2001): Diğer bir Webqual ölçek çalışması da Barnes ve Vidgen tarafından geliştirilmiştir. Loiacono v.d. (2002)'nin çalışmasındaki unsurlara ek olarak, kullanılabilirlik, tasarım, bilgi, güven ve empati gibi değişkenleri dahil etmiştir. Buna karşın, gerçek satın alma deneyimi ile ilgilenmemiştir.
- **Sitequal** (Yoo ve Donthu 2001): Parasuraman v.d. (1988) tarafından geliştirilen SERVQUAL (hizmet kalite ölçeği) geleneksel hizmet kalite ölçeğine dayanan amaçların geliştirilmesi için oluşturulan ölçektir. Bu ölçek, kullanım kolaylığı, estetik tasarım, işlem hızı ve etkin cevap verebilirlik boyutlarından oluşmaktadır.
- **eTailQ** (Wolfenbarger ve Gilly 2003): 14 soru; web-site tasarımı, güvenilirlik/yerine getirme, gizlilik/güvenlik ve müşteri hizmeti boyutlarından oluşan internet hizmet kalitesi ölçeğidir. Bu ölçeğe yapılan eleştiriler çoğunlukla müşteri hizmeti ve web site tasarım boyutlarının içeriğiyle ilgilidir (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra 2005).

- **ESQUAL** (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra 2005): Etkinlik, yerine getirme, sistem uygunluğu ve güvenlik boyutlarından oluşmaktadır. Geçmiş ve öncü tüm e-hizmet kalitesi çalışmalarını desteklemiş olup, daha fazla temsil edici bilgiler içermektedir (Kim v.d. 2006). Çalışma, internet üzerinden satın alma konusunda etkili, kaliteli ve güvenilir cevaplar veren katılımcılardan sağlanan veri toplama süreciyle gerçekleştirilmiştir. Akıncı v.d. (2010), Parasuraman v.d. (2005) tarafından geliştirilen ESQUAL ölçeğinin güvenilirliğini yeniden değerlendirdikleri çalışmada, her boyutun aynı derecede etkinliğe sahip olmaması gibi bir takım eksiklikler olmasına rağmen, ESQUAL hizmet kalite ölçeğinin, internet hizmet kalitesinin ölçülmesinde yüksek derecede etkili olduğunu belirtmektedirler. Yine birçok yazar ESQUAL ile ilgili endişelerini dile getirmektedir. Boshoff (2007), ESQUAL internet hizmet kalitesi ölçeğindeki 4 boyutun yetersiz olduğu görüşünü savunarak, hizmet kalitesinin ölçülmesinde 6 boyut kullanılması gerektiğini ön görmektedir. Bu anlamda, ESQUAL hizmet ölçeğindeki ‘‘yerine getirme’’ boyutu içinde değerlendirilebilecek ‘‘güvenilirlik ve teslim’’ boyutundan bahsetmektedir. Bununla birlikte; yazar, ESQUAL in genel olarak e-hizmet kalite ölçümünde başarılı bir araç olduğunu da ifade etmektedir. Bununla birlikte, Connolly v.d. (2010) gibi bazı yazarlar ise birçok açıdan ESQUAL in en iyi yöntem olduğunu savunmaktadırlar. Tüm bu araştırmalar, yapılan eleştirilere rağmen, ESQUAL in gerekliliğinin ve etkinliğinin kaçınılmaz bir gerçeklik olduğunu ifade etmektedir.

Firmaların genel hizmet kalitesi anlamında güçlü ve zayıf yönlerini araştıran ilk çalışma SERVQUAL’dir (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Berry 1988). SERVQUAL hizmet kalite ölçeği, internet çevresinde önemi olmayan; yetenek, nezaket, temizlik, konfor, arkadaş canlısı gözükme gibi geleneksel hizmet kalite boyutlarından oluşurken; ulaşılabilirlik, iletişim, telafi edilebilirlik, görünüş gibi önemli internet hizmet kalitesi boyutlarıyla ilgili değildir (Connolly v.d. 2010). Bu yüzden, internet hizmet kalitesinin daha iyi değerlendirilmesinin gerekliliği ortaya çıkmıştır. İlk olarak Zeithaml v.d. (2002) SERVQUAL den de esinlenerek, ESQUAL ölçeği geliştirmiştir. Bu ölçek de diğer benzer internet hizmet kalitesi çalışmaları gibi, tüketicilerin sadece internette alışveriş yaptığı esnadaki davranışlarına odaklanmış, satış öncesi davranışlarını göz ardı etmiştir. Daha sonra Parasuraman v.d. (2005), internet hizmet kalitesini ölçmek amacıyla, geleneksel SERVQUAL çalışmalarını güncellemiş ve ESQUAL yani elektronik hizmet kalite çalışmasıyla ölçeklerine son halini vermişlerdir. Buna göre, Parasuraman v.d.(2005) nin ESQUAL hizmet kalite ölçeği 4 boyuttan oluşmaktadır;

1. Etkinlik (Efficiency): Bir siteye bağlanma hızı ve kolaylığı olarak tanımlanmaktadır (Parasuraman v.d. 2005). Tüketicilerin, internetten alışveriş yapmalarındaki esas neden, internetin sunduğu zaman ve güç tasarrufudur (Kim v.d. 2006). Bu anlamda web sitesinin hızı ve kullanım kolaylığı, internet hizmet kalitesinin ölçülmesinde çok önemli bir boyuttur.

2. Yerine Getirme (Fulfillment): Bir sitenin, aradığımız ürün ve hizmetlere sahip olması ve aldığımız ürünü/hizmetleri söz verdiği zaman aralığında, güvenli bir şekilde teslim etmesiyle ilgili olan bir süreçtir (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra 2005; Zeithaml v.d. 2002). Bu bağlamda, bir internet sitesinin hizmet kalitesini değerlendirmede önemli faktörlerden biridir.

3. Sistem Uygunluğu (System availability): Web sitesinin linkleri, butonları gibi teknik fonksiyonlarının doğru çalışması ile ilgili boyuttur (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra 2005). Tüketiciler, bir web sitesinde bozuk link, donma ve sitenin teknik anlamda çökmesi gibi problemlerle karşılaşmak istemezler.

4. Gizlilik/Güvenlik (Privacy): Sitenin, güvenli olması ve müşteri bilgilerini koruma derecesiyle ilgili boyuttur (Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra 2005; Wolfenbarger ve Gilly 2003). Birçok insan bu gibi endişeleri taşıdığından, internetten alışveriş yapma konusunda çekincelere sahiptir. Bu bağlamda, gizlilik/güvenlik ilkesi, sitenin genel kalitesi ve müşterilerin satın alma dürtüsünü uyandırmakta büyük rol oynayan başlıca unsurdur (Loiacono v.d. 2002). Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra (2005) aynı çalışmada, cevap verilebilirlik, iletişim ve kişiselleştirme boyutlarından oluşan, yine kendileri tarafından geliştirilen ERECSQUAL ölçeğini de kullanmıştır. Fakat bu ölçek, tüketicilerin sadece problemlerle karşılaştıklarında edindikleri deneyimlerle değerlendirme yapabilecekleri bir uygulamadır. Mevcut literatür ışığında olumlu bir sonuç beklenmemesine rağmen bu ölçek de çalışmamız anket soruları içerisinde katılımcılara yöneltilmiştir.

III. İnternet Hizmet Kalitesinin Algılanan Değer ve Sadakat Niyeti Üzerine Etkisi

Günümüzde firmalar, web site ve e-mail kampanyalarıyla, postmodern tüketicilere daha çok promosyon ve düşük fiyatlı teklifler götürmektedirler. Tüketicileri internet ortamında gelen tüm bu teklifleri karşılaştırma imkanı bularak, daha az çaba ve zaman harcayarak “daha zeki tüketiciler” olarak görülmektedirler (Moe 2003). Artan rekabet ortamında internet, daha sadık müşteriler yaratmada firmalara büyük fırsatlar sunuyor olsa da, firmalar müşteri sadakati oluşturmada oldukça yetersiz kalmaktadırlar (Reichheld ve Scheffer 2000).

Zeithaml(1988) algılanan değer kavramını, verdiğimiz karşısında aldığımız ürün ve hizmetlerin faydalarının genel bir değerlendirmesi olarak tanımlamaktadır. Algılanan değer doğrudan fiyatla ilgili değildir; eğer bir firma

ürün ya da hizmetine gerekli ve kullanışlı hizmetler eklerse, tüketiciler bu ürün veya hizmetin diğer firmalara göre üstün bir değere sahip olduğunu algılayabilirler (Yang v.d. 2004). Eşitlik teorisi, yüksek düzeyde algılanan değerın müşteri sadakatini önemli derecede arttıracığını öngörmektedir (Oliver 1997). Elektronik ticarete, algılanan değer kavramı sadece ürün ya da hizmetin kendisinden değil, aynı zamanda web sitesinin kendisinden, internet kanalından, ürün/hizmet aramadan, sipariş ve teslimat gibi süreçlerden de etkilenmektedir. Bu nedenle, müşteri değeri yaratmada ve anlamada, müşterileri tutmada ve onlarla uzun dönemli ilişkiler oluşturmada en etkili yollardan biri olarak görülmektedir (Chinomona ve Sandada 2014).

Sadakat kavramı ise Oliver(1997) tarafından, yeniden alışverişle sonuçlanan bir marka, ürün ya da hizmete karşı derin bir bağlılık olarak tanımlanmıştır. Çalışmamızda konu olan e-sadakat kavramı ise Anderson ve Srinivasan (2003) tarafından temel olarak, tüketicinin bir elektronik ticaret firma ya da markasına karşı, yeniden satın alma davranışı ile sonuçlanan olumlu tutumları olarak tanımlanmaktadır. Sadık müşteriler yaratmak firmaların stratejileri ve hayatta kalmaları için kaçınılmazdır. Bu müşteriler firmalara, uzun dönem boyunca karlılık sağlamaktadır (Oliver,1997; Reichheld ve Scheffer, 2000). Ayrıca, tekrarlanan satın almalar, müşteri sadakati ve yüksek düzeyde karlılık gibi arzu edilen sonuçlar yalnızca firmaların, tüketicilerin hizmet kalite ihtiyaçlarını tatmin etmede başarılı olmasıyla ortaya çıkmaktadır (Rust v.d.1995). Marimon v.d. (2010) de algılanan değerın, müşterilerin rakip veya alternatif hizmet sağlayıcılarına olan ihtiyaçlarını azaltarak e-sadakate olumlu olarak katkı sağladığından bahsetmektedir. Elektronik ticaret bağlamında literatürde, algılanan değerın müşteri sadakati üzerinde olumlu etkiye sahip olduğunu gösteren birçok çalışma bulunmaktadır (Marimon v.d. 2010; Yang v.d. 2004).

Giriş bölümünde de belirtildiği gibi, internet hizmet kalitesi müşteri algılanan değeri ve müşteri sadakati açısından hayati bir faktördür. Bu anlamda, bu 3 unsur arasındaki ilişkiyi gözlemek için literatürde birçok çalışma yapılmıştır. Çalışmamızın önceki kısmında bahsettiğimiz, SITEQUAL, WEBQUAL, eTailQ gibi literatürde yer alan öncül internet hizmet kalitesinin değerlendirilmesi ve ölçülmesi çalışmalarının birçoğu müşterilerin gerçek satın alma davranışını ortaya çıkarmak yerine web sitesi tasarımcı ve sahiplerine geri bildirim sağlama fonksiyonunu hedeflemektedirler (Boshoff 2007). Buna karşın literatürde, müşteri gerçek satın alma davranışı ve internet hizmet kalitesi arasındaki ilişkiyi gözlemek için birçok çalışma yapılmıştır. Bunlardan birisi de Susanti v.d. (2013) tarafından gerçekleştirilmiştir. İnternet üzerinden ayakkabı satışı yapan bir firmanın tüketicileriyle yapılan bu çalışmaya göre, müşterinin algıladığı değerler ve sadakat üzerinde en etkili internet hizmet kalitesi boyutu, ESQUAL boyutlarından biri de olan ‘‘yerine getirme’’ olarak gözlemlenmiştir. Ayrıca, Bilgihan ve Bujisic (2014) ve Swaid ve Wigand (2009) ise çalışmalarında, sadakat üzerinde en etkili hizmet kalite unsurunun

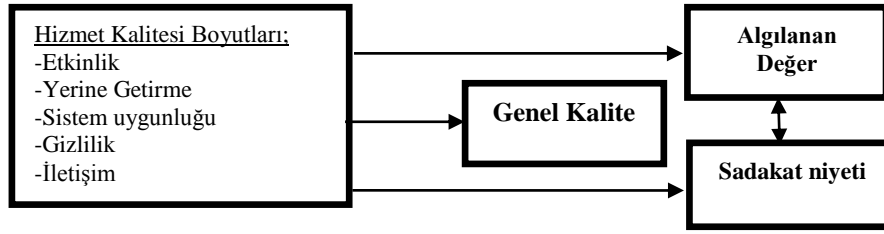
güvenilirlik olduğunu ortaya koymaktadır. Buna ek olarak, çalışma bulguları web site tasarımının ve kullanım kolaylığının da müşteri sadakati ve algılanan değer üzerinde büyük bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Akıncı v.d. (2010) internet bankacılığı hizmetlerinin değerlendirilmesinde ESQUAL ve ERECSQUAL ölçeklerinin tekrar değerlendirilmesi üzerine yaptıkları çalışmada, ESQUAL internet hizmet kalite ölçeğinin internet hizmet kalitesi ölçmede son derece etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca aynı çalışma, ESQUAL boyutlarının eşit derecede ağırlığa sahip olmadığı, etkinlik ve yerine getirme boyutlarının algılanan değer üzerinde daha güçlü etkiye sahip olduğunu belirtmektedir. Etkinlik boyutu; web site tasarımı ve kullanıcı ara yüzü, Yerine Getirme boyutu ise; web-sitesinin ürün/hizmet altyapısı, teslimat gibi unsurlarla ilişkilidir. Bu bağlamda çalışmanın bulguları, Parasuraman, A., Zeithaml, V. ve Malhotra (2005)'ın çalışmalarına da benzerlik göstermektedir.

Bununla birlikte, Yang v.d. (2004) tüketicilerin internet hizmet kalite algılarının ölçülmesi üzerine yaptıkları araştırmada, algılanan ortalama kalite üzerinde en etkili faktörün güvenilirlik, memnuniyet üzerindeki en etkili unsurun ise sitenin kullanım kolaylığı olduğunu belirtmektedir. Diğer benzer bir çalışma da Kurt ve Atrek (2012) tarafından internet hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyet algısı arasındaki ilişkiyi gözlemlemek ve ESQUAL hizmet kalite ölçeğini test etmek amacıyla yapılmıştır. Buna göre, müşteri algılanan değer üzerinde dolayısıyla müşteri memnuniyeti üzerinde en etkili faktörün güvenlik faktörü olduğu belirlenmiştir. Yazarlar, internet hizmet kalitesinin arttırılmasında güvenlik boyutu üzerine daha çok çalışılması ve geliştirilmesi yönünde önerilerde bulunmaktadır. Yapraklı ve Yılmaz(2008) tarafından, e-hizmet kalitesi, e-memnuniyet ve e-sadakat ilişkisini gözlemlemek amacıyla internet bankacılığı hizmetlerinin değerlendirildiği çalışmada ise, müşterilerin banka tercihlerindeki en önemli faktörün bankaların web sitesinin güvenilirliği olduğu gözlemlenirken, internet hizmet kalitesi boyutlarından; erişim, güven ve güvenilirlik boyutlarının, e-memnuniyeti pozitif yönde etkilediği belirtilmektedir. Aynı çalışmanın diğer bir bulgusu ise, hizmet kalitesinin erişim, özen gösterme ve güvenilirlik boyutlarının e-sadakat üzerinde olumlu yönde etkisi olduğudur. Marimon v.d. (2010) ise, İnternet hizmet kalitesi, algılanan değer, sadakat ve gerçek satış arasındaki ilişkiyi gözlemlemek için yapmış oldukları çalışmada, bu değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Daha özel olarak aynı çalışmanın bulgularına göre, 'Yerine Getirme' boyutu, sadakat ve algılanan değer üzerinde önemli etkiye sahiptir. Aynı zamanda, yerine getirme ve güvenilirlik boyutlarının birbirine yakın olduğu ve bu iki faktörün, internet hizmet kalitesinin belirleyicisi olarak satın alma davranışı üzerinde büyük bir öneme sahip olduğu belirtilmektedir. Bununla birlikte, güvenlik (gizlilik) boyutunun, algılanan değer üzerine herhangi bir etkisinin olmadığı vurgulanmaktadır. Bu literatür ışığında çalışmamız, devam eden bölümünde araştırma yöntem ve bulgular kısmıyla devam edecektir.

IV. E-S-Qual Kullanarak, Kitap Satışı Yapan Web-Sitelerin Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi ve Bu Hizmet Kalitesinin Algılanan Değer ve Sadakat Niyeti Üzerine Etkisi

A. Araştırma Modeli

Araştırmamızı oluşturan model Şekil 1’den de açıkça görüleceği üzere, kitap satışı yapan web sitelerinin akademisyenlerce hizmet kalitelerinin değerlendirilmesiyle başlamaktadır. Hizmet kalitesi unsurları olan Etkinlik, Yerine Getirme, Sistem Uygunluğu, Gizlilik ve İletişim boyutları çalışmamızın bağımsız değişkenini oluşturmaktadır. Çalışmada, katılımcıların kitap alımında en çok kullandıkları sitenin hizmet kalitesi unsurlarının, o web siteden algıladıkları genel kalite, değer ve o siteye olan sadakat niyetlerini ne yönde etkilediği araştırılacaktır. Modelimizde ayrıca, tüketicilerin en çok kullandıkları siteden algıladıkları değer ve o siteye olan sadakat niyetlerinin arasındaki ilişki de incelenecektir.



Şekil 1: Araştırma modeli

B. Araştırma Hipotezleri

İlgili literatür ışığında mevcut çalışmanın hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

- **H₁**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Genel Kalite üzerinde etkisi vardır.
- **H_{1a}**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Genel Kalite üzerinde eşit derecede etkisi vardır.
- **H₂**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Algılanan Değer üzerinde etkisi vardır.
- **H_{2a}**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Algılanan Değer üzerinde eşit derecede etkisi vardır.
- **H₃**: ESQUAL internet hizmet kalite boyutlarının Sadakat Niyeti üzerinde etkisi vardır.
- **H_{3a}**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Sadakat Niyeti üzerinde eşit derecede etkisi vardır.
- **H₄**: Algılanan Değer ve Sadakat niyeti arasında pozitif bir ilişki vardır.

C. Araştırmanın Amaçları ve Kısıtları

Mevcut Araştırmanın amaçları özetle aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

1. ESQUAL hizmet kalite ölçeğinin boyutlarının, tüketicilerin algıladıkları genel hizmet kalitesine etkisinin belirlenmesi,
2. ESQUAL hizmet kalite ölçeğinin boyutlarıyla, tüketicilerin algıladıkları değer arasındaki ilişkinin incelenmesi,
3. ESQUAL hizmet kalite ölçeğinin boyutlarıyla tüketicilerin sadakat niyeti arasındaki ilişkinin araştırılması,
4. Tüketicilerin algıladıkları değer ve sadakat niyetleri arasındaki ilişkinin incelenmesidir.

Araştırmanın temel kısıtları ise aşağıdaki gibidir:

- Araştırmanın sadece Erzincan ili ve Erzincan Üniversitesi'nde yapılmış olması,
- Akademisyenlerin tamamını kapsamaması,
- Akademisyenlerin henüz çoğunun web sitelerinden alışveriş yapmamış olmaları ve yoğun şekilde bilgisayar kullanmamaları.

Yukarıda belirtilen ifadeler araştırmanın temel kısıtlarını oluşturmaktadır. Bu yönüyle, araştırmadan elde edilen sonuçlar, internet hizmet kalitesi alanında yapılacak çalışmalar için bir genelleneme ifade etmemektedir.

D. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini Erzincan Üniversitesinde görev yapmakta olan öğretim üyeleri ve öğretim elemanları oluşturmaktadır. Ancak ÖYP kadrosunda bulunup, henüz göreve başlamamış öğretim elemanları araştırmanın evreninden çıkarılmıştır. Bu doğrultuda 689 kişi araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Evreni oluşturan tüm akademisyenlere e-posta yoluyla anket gönderilmiştir. Geri dönüş yapılan 221 anketin, yanıtlanmayan sorular nedeniyle 26'sı geçersiz sayılmış ve 196 anket değerlendirmeye alınmıştır.

E. Verilerin Değerlendirilmesi

Çalışmada Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Malhotra (2005) tarafından geliştirilen ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği kullanılmıştır. İlgili ölçeğin güvenilirlik testi yapıldığında sonucun 0,949 olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre ölçeğin oldukça güvenilir olduğu söylenebilir. Ayrıca, Araştırmanın anketi 4 bölüm ve 47 sorudan oluşmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibidir:

1. *Demografik bilgiler*: Bu bölüm tüketicilerin tanıtılmasına yönelik 5 soru, kitap satın alımında en çok kullandıkları sitenin belirlenmesi ve ilgili siteyi kullanım süresi ve kullanım sıklığına dair 3 soru olmak üzere toplam 8 sorudan oluşmaktadır.
2. *İnternet hizmet kalitesi ölçeği*: Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Malhotra (2005) tarafından geliştirilen ESQUAL ve ERECSQUAL

hizmet kalite ölçeklerinden oluşturulan 30 hizmet kalitesi sorusu yer almaktadır. Bu soruların boyutlara göre dağılımı aşağıdaki gibidir:

- *Etkinlik*: 8 soru.
 - *Sistem Uygunluğu*: 4 soru.
 - *Yerine Getirme*: 7 soru.
 - *Gizlilik*: 4 soru
 - *İletişim*: 7 soru.
3. *Algılanan Değer ve Sadakat niyeti ölçeği*: Çalışmanın algılanan değer ve sadakat niyeti ile ilgili anket bölümü yine Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Malhotra (2005) nın ESQUAL çalışmalarında kullandığı ölçeklerden oluşturulmuştur. Buna göre:
- *Algılanan Değer*: 4 soru.
 - *Sadakat niyeti*: 5 soru.

Araştırma değişkenlerinin ölçüm analizleri, faktör yapıları ve değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkileri çeşitli çoklu değişken analizlerle test edilmiştir. Araştırmaya katılan akademisyenlerin demografik özellikleri Tablo 1’de, bu akademisyenlerin çoğunlukla kullandıkları internet siteleri ve kullanma sıklıkları ise Tablo 2’de gösterilmiştir. Araştırmaya en çok katılım %43,4 ile “araştırma görevlileri” tarafından sağlanmıştır. İkinci en büyük katılım grubunu ise % 26,5 ile “yardımcı doçent” ler oluşturmaktadır. Katılımcılar içerisinde kitap alımında en çok tercih edilen e-ticaret sitesi %40,3 ile “kitap yurdu” olurken, ikinci en çok tercih edilen e-ticaret sitesi ise % 17,3 ile “idefix” sitesidir. Ayrıca akademisyenlerimizin %36,7 si ayda bir kitap sitelerini ziyaret ederken, % 28,1’inin ise haftada bir bu internet sitelerini ziyaret ettikleri tespit edilmiştir.

Tablo 1. *Araştırma Grubunun Demografik Özellikleri*

	N	%		N	%		N	%
Cinsiyet			Ünvan			Aylık Gelir		
Bayan	46	23,5	Araştırma Görevlisi	85	43,4	3000 ve altı	13	6,6
Bay	150	76,5	Okutman	10	5,1	3001 – 3500	57	29,1
			Öğretim Görevlisi	24	12,2	3501 – 4000	39	19,9
Medeni Durum			Yardımcı Doçent	52	26,5	4001 – 4500	42	21,4
Bekar	75	38,3	Doçent	16	8,2	4501 – 5000	19	9,7
Evli	121	61,7	Profesör	9	4,6	5001 ve üzeri	26	13,3

Tablo 2. Tercih Edilen İnternet Siteleri ve Kullanma Sıklığı

İnternet Siteleri	N	%	Kullanma Sıklığı	N	%
Kitapyurdu	79	40,3	Her gün	9	4,6
İdefix	34	17,3	Haftada Bir	55	28,1
Nobel Kitap	22	11,2	Ayda Bir	72	36,7
Hukuk Market	16	8,2	Üç Ayda Bir	28	14,3
Pegem Akademi	12	6,1	Altı Ayda Bir	10	5,1
Diğer	33	16,9	Yılda Bir	22	11,2

Gerçekleştirilen faktör analizinde faktör modeli olarak temel bileşenler analizinden yararlanılmış ve dört faktörlü bir yapıya ulaşılmıştır. Elde edilen Kaiser Meyer Olkin (KMO) değeri 0,918 bulunmuş olup, ayrıca Bartlett's Küresellik Testi (BTS) ile $p= 0,000$ sonucuna ulaşılmıştır. Bu değerler, örneklemin ve korelasyon matrisinin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Faktör Analizi Bulguları

	Standart Faktör Yükleri
Etkinlik	
İnternet sitesi her zaman işlem yapmaya uygun ve ulaşılabilir durumdadır.	,759
Sitenin düzenlenmesi başarılıdır.	,754
Site hızla yüklenir ve hemen çalışır.	,738
Site, hızlıca kitap alma işlemi gerçekleştirmemi sağlar.	,720
Site sayfaları hızlıca yüklenmektedir.	,674
Sitede gezinmek çok kolaydır.	,669
Sitenin kullanımı kolaydır.	,669
Giriş işlemleri kolayca gerçekleşmekte ve siteye hızla girebilmekteyim.	,655
Sitede gösterilen bilgiler çok iyi düzenlenmiştir.	,627
Site ihtiyacım olan kitap ve dergileri kolayca bulmamı sağlar.	,590
Sitede bir işlemi gerçekleştirmek için tıkladığımda; sayfa donmaz.	,538
Site teknik olarak çökmez.	,512
Gizlilik/Güvenlik	
Kredi kartım ve ödemelerimle alakalı tüm bilgiler, korunmaktadır.	,853
Site, diğer siteler ve 3.kişilerle, kişisel bilgilerimi paylaşmaz.	,847
İnternet sitesinde işlem yaparken kendimi güvende hissedirim.	,791
Site, bana anlamlı bir garanti sunar.	,680
İnternet üzerinden yaptığım alışverişe ilişkin kayıtlar korunmaktadır.	,674
Aldığım kitap, bana ulaşmazsa ya da stoklarında yoksa ne yapacağım konusunda benimle iletişime geçer.	,486
Yerine getirme	
Ürün teslimatıyla alakalı taahhütleri doğrudur.	,779
Kitaplar en uygun zaman aralığında, taahhüt edildiği gibi almaktayım.	,738
Siparişlerim hızlıca teslim edilir.	,721
Site, doğru ve güvenilir teklifler sunar.	,613
Sipariş ettiğim kitapları gönderir.	,549
Site, talep ettiğim kitaplara sahiptir.	,514

İletişim	
Bu site, çevrim içi uygun müşteri hizmet temsilcilerine sahiptir.	,802
Bir problem yaşadığımda, canlı (telefonla vb.) konuşabileceğim personeller sunmaktadır.	,788
Kitap alışverişimde yaşadığım problemlerle hemen ilgilenir.	,524
Ortaya çıkan problemleri telafi eder.	,515
Zamanında ulaşmayan siparişlerimi telafi eder.	,510
Geri göndermek istediğim ürünleri kabul eder.	,490

Faktör analizi sonuçları, varyans oranları ne kadar yüksek ise ölçeğin o kadar güçlü olduğunu gösterir. (Tavşancıl, 2010: 46). Araştırmanın faktör analizi bulgularına göre 30 soru dört faktörde toplanmıştır. Faktör analizi kapsamında sorulara ilişkin özdeğerler ve açıklama oranları Tablo 4'te sunulmuştur. Buna göre 30 göstergeden 4'ü 1'den yüksek özdeğere sahiptir. İlk faktör toplam varyansın %21,536'sını açıklayan "Etkinlik" faktörüdür ($\alpha=0,78$). İkinci faktör toplam varyansın %15,234'ünü, üçüncü faktör %14,604'ünü, dördüncü faktör ise %11,154'ünü açıklamaktadır. Dört faktör kümülatif olarak varyansın %65,529'unu açıklamaktadır. Ayrıca, çalışmamızda kullanılan Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Malhotra (2005)'in orijinal ESQUAL hizmet ölçeğindeki 2. faktör olan sistem uygunluğu faktörü, çalışmamızda özdeğeri 1 den küçük olduğu için çalışmamızda etkinlik faktörü içerisinde değerlendirilmiştir.

Tablo 4. Soruların Özdeğerleri ve Açıklama Oranları

Bileşen	Özdeğerler (Eigenvalues)			Yük Kareleri		
	Toplam	Varyansın %'si	Birikimli %	Toplam	Varyansın %'si	Birikimli %
1	12,732	42,439	42,439	6,461	21,536	21,536
2	2,729	9,097	51,536	4,570	15,234	36,770
3	1,981	6,603	58,138	4,381	14,604	51,375
4	1,317	4,390	65,529	3,346	11,154	65,529

Ayrıca çalışmada kullanılan ölçekteki her bir faktöre ait değişken grubu Cronbach'ın Alfa güvenilirlik testine tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda hesaplanan alfa test skorlarının hepsinin, kabul edilen 0,70 değerinin üzerinde sonuç vermesi, ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Alfa güvenilirlik test değerleri ve faktörlere ait standart yükler Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Güvenilirlik Analizi Bulguları

Değişkenler	Soru Sayısı	Alfa Katsayısı (α)
Etkinlik	12	,919
Gizlilik	6	,881
Yerine Getirme	6	,880
İletişim	6	,886

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait korelasyon katsayıları, ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 6’da gösterilmiştir. Korelasyon analizi iki veya daha çok değişken arasındaki ilişkiyi ve bu ilişkinin yönünü/gücünü göstermektedir. Tablo 6’ya göre faktör boyutları arasında 0,5 ve 0,7 düzeyinde pozitif ilişkiler olduğu görülmektedir. Araştırma sorularımız, katılımcıların en çok kullandıkları bir site üzerinden değerlendirmeleri ile yapılmıştır. Bu anlamda, faktör ortalamaları 3,5 in üzerinde olduğundan internet siteleri hakkındaki ortalama kalite algısının olumlu olduğu söylenebilir. Diğer bir ifadeyle; araştırmamıza katılan katılımcılar, kitap alımı yaparken en çok kullandıkları sitenin ortalama olarak kalitesini olumlu değerlendirdikleri ve bu nedenle kitap satın alımında en çok bu siteyi tercih ettikleri ifade edilebilir. Yani, “ H_{1} : ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Genel Kalite üzerinde etkisi vardır” hipotezi kabul edilmiştir. Çalışmamızın diğer bulgularına göre, katılımcıların Ortalama kalite üzerinde en etkili unsur olarak değerlendirdikleri boyutlar ise ilk olarak Gizlilik/Güvenlik (3,89) boyutu, sonrasında ise Etkinlik (3,87) boyutu olduğu Tablo 6 ‘dan da açıkça görülmektedir. Buna göre, “ H_{1a} : ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Genel Kalite üzerinde eşit derecede etkisi vardır” hipotezi ise reddedilmiştir.

Tablo 6. Korelasyon Analizi, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma	Etkinlik	Gizlilik	Yerine Getirme	İletişim
Etkinlik	3,87	,626	1,000	,697	,581	,580
Gizlilik	3,89	,716	,697	1,000	,513	,670
Yerine Getirme	3,63	,692	,581	,513	1,000	,676
İletişim	3,47	,787	,580	,670	,676	1,000

F. Hizmet Kalitesine Ait Değişkenlerin Algılanan Değer Ve Sadakat Niyeti Üzerine Etkisine İlişkin Bulgular

Araştırmamızda hizmet kalitesine ait ölçeklerin doğrulayıcı faktör analizi ile test edilmesi sonucu elde edilen değişkenlerin algılanan değer ve sadakat değişkenleri üzerine etkilerini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. Hizmet Kalitesine Ait Değişkenlerin Algılanan Değer ve Sadakat Üzerine Etkisi

	Algılanan Değer				Sadakat Niyeti			
	Standardize Edilmemiş Katsayılar				Standardize Edilmemiş Katsayılar			
	Beta	Standart Hata	VIF	p	Beta	Standart Hata	VIF	p
Sabit	-,452	,509		,000	,816	,259		,000
Etkinlik	,771	,181	2,104		,128	,092	2,104	
Gizlilik	,523	,166	1,906		,351	,084	1,906	
Yerine Getirme	,817	,157	2,356		,309	,080	2,356	
İletişim	-,084	,152	2,415		,038	,077	2,415	
Model Değerleri	R= ,767 R ² = ,589 F= 59,390 Düzeltilmiş R ² = ,579 p<0,05 Durbin Watson= 2,137				R= ,703 R ² = ,494 F= 40,471 Düzeltilmiş R ² = ,482 p<0,05 Durbin Watson= 2,095			

Tablo 7. de verilen sonuçlar ışığında Algılanan Değer ile ilgili regresyon denkleminiz;

$$Y = -0,452 + 0,771 \text{ Etkinlik} + 0,523 \text{ Gizlilik} + 0,817 \text{ Yerine Getirme} - 0,084 \text{ İletişim}$$

olarak bulunur. Bu bilgiler ile Etkinlik değişkeni; 0,771, Gizlilik değişkeni; 0,523 ve Yerine getirme değişkeni; 0,817 oranında algılanan değer üzerinde pozitif etkilidir. İletişim değişkeni ise algılanan değer üzerinde 0,084 oranında negatif olarak etkilidir. Yani, "**H₁**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Algılanan Değer üzerinde etkisi vardır" hipotezi kabul edilmiştir. Ayrıca, Tüm değişkenler algılanan değer değişkenini %59 oranında açıklayabilmektedir. Bununla birlikte, her bir internet hizmet kalitesi boyutunun, algılanan değer üzerindeki etkisi farklı olduğu için, "**H_{1a}**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Algılanan Değer üzerinde eşit derecede etkisi vardır" hipotezi reddedilmiştir. VIF değerlerine baktığımızda ise her bir değer 5 ten küçük olduğu için çoklu doğrusal bağlantının olmadığı söylenebilir. Yani bağımsız değişkenler arasında herhangi bir ilişki bulunmamaktadır. Yukarıda bulunan sonuçlar yorumlanacak olursa, katılımcıların kitap satın alırken en çok tercih ettikleri e-ticaret sitesinden algıladıkları değer üzerinde en etkin İnternet hizmet kalite boyutu Yerine Getirme boyutudur. Yerine Getirme boyutu, algılanan değer faktörü üzerine pozitif yönde yaklaşık olarak %82 etkilidir. Yani katılımcıların ilgili e-ticaret sitelerinin hizmet kalitelerini değerlendirirken, verilen taahhütlerin tutulması, sipariş ettikleri kitapların zamanında teslim edilmesi, ilgili site tarafından doğru ve güvenilir teklifler yapılması gibi unsurları önemsedikleri ve bu nedenle kitap alımında en çok bu siteleri tercih ettikleri söylenebilir. Negatif anlamda ise, eğer firma verdiği taahhütleri yerine getirmiyor, güvenilir ve doğru teklifler

sunamıyorsa, müşterilerce o site için algılanan değer düşük olacağı söylenebilir. Ayrıca, Algılanan Değer üzerindeki 2.en etkin internet hizmet kalitesi boyutu ise Etkinlik boyutudur. Katılımcılar en çok kullandıkları ilgili siteye dair yaptıkları değerlendirmede, sitenin tasarımının, sitenin düzenlemesi, siteye erişimin, teknik olarak site alt yapısının internet hizmet kalite boyutları içerisinde algılanan değer üzerindeki en etkili unsurlardan olduğunu ifade etmektedirler.

Tablo 7. de verilen sonuçlar ışığında Sadakat Niyeti ile ilgili regresyon denkleminiz;

$$Y = 0,816 + 0,128 \text{ Etkinlik} + 0,351 \text{ Gizlilik} + 0,309 \text{ Yerine Getirme} + 0,038 \text{ İletişim}$$

olarak bulunur. Bu bilgiler ile tüm değişkenler sadakat üzerinde pozitif etkilidir. Buna göre, "**H₃**: ESQUAL internet hizmet kalite boyutlarının Sadakat Niyeti üzerinde etkisi vardır" hipotezi kabul edilmiştir. Bununla birlikte, Etkinlik değişkeni; 0,128, Gizlilik/Güvenlik değişkeni; 0,351, Yerine getirme değişkeni; 0,309 ve İletişim değişkeni; 0,038 oranında sadakat üzerinde etkilidir. Yani, "**H_{3a}**: ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutlarının Sadakat Niyeti üzerinde eşit derecede etkisi vardır" hipotezi reddedilmiştir. Ayrıca, tüm değişkenler sadakat değişkenini %49 oranında açıklayabilmektedir. VIF değerlerine baktığımızda ise her bir değer 5 ten küçük olduğu için çoklu doğrusal bağlantının olmadığı söylenebilir. Yani bağımsız değişkenler arasında herhangi bir ilişki bulunmamaktadır. Yukarıdaki bulgulara göre, katılımcıların kitap satın alımında en çok tercih ettikleri internet sitesine karşı sadakat niyetleri üzerindeki en etkin internet hizmet kalitesi unsurunun Gizlilik/Güvenlik olduğu görülmektedir. Buna göre, eğer internet sitesi, müşterisine yaptığı alışveriş deneyiminin son derece güvenli olduğunu ve kayıtlarının korunduğunu hissettiriyor ve bununla ilgili ikna edici bir garanti sunabiliyorsa, müşteriler o firmalara/markalara karşı sadakat niyeti gösterebiliyorlar. Bu bağlamda, daha çok tekrar eden satın alma gerçekleştirecekleri ve o firma/marka için gönüllü çalışanı gibi reklamını yapabilecekleri söylenebilir. Bununla birlikte, katılımcıların sadakat niyetleri üzerinde ikinci en etkin hizmet kalite boyutu ise Yerine Getirme boyutudur. Eğer firma/marka Gizlilik/Güvenlik boyutuyla birlikte, alışveriş ve teslimat ile alakalı verdiği taahhütleri yerine getiriyor, müşterilere doğru ve gerçekçi teklifler sunuyorsa, müşteriler o firmaya/markaya karşı sadakat niyeti gösterme eğiliminde olduğu söylenebilir.

Ayrıca, tüketicilerin algıladıkları değer ve sadakat niyetleri arasındaki ilişkinin testi için korelasyon analiz yöntemi kullanılmıştır. Tablo 8'e göre korelasyon analizi $r = 0,672$, $p = 0,000 < 0,05$ olduğundan "**H₄**: Algılanan Değer ve Sadakat niyeti arasında pozitif bir ilişki vardır" hipotezi kabul edilir ve algılanan değer ile sadakat niyeti arasında pozitif ve önemli düzeyde ilişki olduğu söylenebilir. Diğer bir ifadeyle, akademisyenlerin kitap satın alırken en

çok kullandıkları siteden algıladıkları değer, o sitelere olan sadakat niyetlerini Tablo 8'den de açıkça görülebileceği üzere %67 oranında etkilemektedir. Tüketicilerin e-ticaret sitelerinden algıladıkları değer ne kadar yüksek olursa, o siteye karşı sadakat niyetlerinin de o kadar yüksek olacağı söylenebilir.

Tablo 8. *Algılanan Değer ile Sadakat Niyeti Arasındaki İlişki*

		Algılanan Değer	Sadakat Niyeti
Algılanan Değer	Pearson Korelasyon	1,000	,672
	Sig.		,000
	N	196	196
Sadakat	Pearson Korelasyon	,672	1,000
	Sig.	,000	
	N	196	196

V. Sonuç

Çalışma, ESQUAL hizmet kalite ölçeği kullanılarak, Kitap satışı yapan web-sitelerin internet hizmet kalitelerinin, ortalama kalite, algılanan değer ve sadakat niyeti üzerine etkisini gözlemlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın örneklemini, Erzincan Üniversitesi akademisyenleri oluşturmaktadır. Çalışmanın verileri, ilgili literatür ve benzer çalışmalar ışığında faktör ve regresyon analizleriyle test edilmiştir. Bu sonuçlara göre, katılımcıların kitap satın alımında en çok kullandıkları e-ticaret sitesinin ortalama kalitesi üzerindeki en etkin ESQUAL internet hizmet kalite ölçeği boyutu Yang v.d. (2004)'nin çalışmasındaki gibi Gizlilik/Güvenlik boyutudur. Diğer bir ifadeyle, katılımcılar kitap alımı için en çok kullandıkları e-ticaret sitesinin internet hizmet kalitesini değerlendirirken en çok Gizlilik/Güvenlik boyutunu önemsemektedirler. İnternet sitesi tercihlerinde, kayıtlarının ve kişisel bilgilerinin korunması onlar için en etkin belirleyicidir. Ayrıca, Ortalama kalite üzerinde 2. en önemli boyut ise etkinlik boyutudur. Katılımcılarımız etkinlik boyutlarından olan, sitenin düzenlemesi, teknik olarak uygunluğu, siteye ulaşılabilirlik gibi faktörleri, ortalama kalite üzerinde en önemli unsurlar arasında görmektedir. Katılımcıların bir internet sitesinin ortalama hizmet kalitesini değerlendirirken en etkin boyutlar Gizlilik/Güvenlik ve Etkinlik boyutu olduğu söylenebilir. Eğer bir e-ticaret sitesi için, bu iki boyuta dair değerlendirmeler ne kadar yüksek olursa, o siteye dair tüketicilerin algıladıkları ortalama hizmet kalitesinin de o kadar yüksek olacağı söylenebilir.

Bununla birlikte, çalışmanın diğer önemli bir sonucu ise, Algılanan değer üzerindeki en etkin ESQUAL boyutunun Yerine Getirme boyutu olduğudur. Diğer bir ifadeyle, araştırmamızın katılımcılarının, kullandıkları e-ticaret sitesinden algıladıkları değeri değerlendirirken en çok internet hizmet

kalitesi boyutlarından Yerine Getirme boyutunun önemsedikleri görülmektedir. Ayrıca, çalışmanın bu bulgusu Marimon v.d. (2010) ve Susanti v.d. (2013)'nin çalışmalarındaki sonuçlara paralellik göstermektedir. Katılımcılarımızın en çok kullandıkları sitelerden, taahhüt edildiği gibi en uygun zamanda ve söz verdikleri gibi kitaplarını aldıkları, kendilerine doğru ve güvenilir teklifler yapıldığı, sitenin istedikleri kitaplara sahip olduğu gibi değerleri algıladığı ve bu nedenle kitap alımında en çok bu siteleri tercih ettiği söylenebilir. Ayrıca katılımcılar, Etkinlik boyutunu algılanan değer üzerinde en etkin 2. faktör olarak görmektedirler. Buna göre, e-ticaret firmasına/markasına ulaşım, erişim kolaysa, ilgili sitenin düzenlemesi ve tasarımı başarılıysa, teknik anlamda iyi bir alt yapıya sahipse, tüketicilerin o firmada/markadan algıladıkları değer de doğru orantılı olarak yüksek olacaktır. Özetle, algılanan değer üzerinde etkin hizmet kalite boyutları sırasıyla, Yerine getirme ve Etkinlik boyutlarıdır. Bu boyutlarla ilgili değerlendirmeler ne kadar yüksekse, tüketicilerin o internet sitesine dair algıladıkları değer de yüksek olacağı söylenebilir. Ayrıca çalışmanın bulgularından, hizmet kalitesi boyutlarından iletişim unsurunun algılanan değer üzerinde çok küçük ama negatif bir etkisi olduğu görülmektedir. Fakat bu çelişki gibi gözükten durumun nedeni, iletişimim yalnızca bir problemle karşılaşıldığında kullanılan bir çözüm olarak algılanmasıdır. Diğer bir ifadeyle, sorun olmadığı takdirde algılanan değer artacaktır.

Çalışmamızın bir diğer önemli sonucu ise, katılımcılarımızın sadakat niyetleri üzerindeki en etkin ESQUAL hizmet kalite boyutunun Gizlilik/Güvenlik boyutunun olduğudur. Araştırmamızın katılımcılarının, bir e-ticaret firmasına ya da markasına karşı sadakat niyeti göstermelerindeki en büyük motivasyonun, alışverişleri boyunca kendilerini güvende hissetmeleri, kişisel ve kredi kartı bilgilerinin korunması ve bu bilgilerin kimseye paylaşılmamasına olan inançları gibi unsurlar olduğu ifade edilebilir. Bu sonuçlara bakıldığında, literatürde daha önce bu alanda yapılmış bazı çalışmalarla (Bilgihan and Bujisic 2014; Swaid, S.I. and Wigand 2009; Yapraklı ve Yılmaz 2008) aynı bulgulara ulaşıldığı görülmektedir. Ayrıca, katılımcıların en çok kitap satın alımı yaptıkları siteye dair hizmet kalitesi değerlendirmelerine göre, o firmaya/markaya karşı sadakat niyetleri üzerinde en etkin 2. hizmet kalite boyutu ise, Yerine Getirme boyutudur. Eğer ilgili site alışveriş ve sonrası ile alakalı verdiği taahhütleri tutuyor, müşterisine doğru ve güvenilir teklifler sunuyorsa, müşteriler o firmaya/markaya karşı sadakat niyeti gösterebilecekleri söylenebilir. Özetle, tüketicilerin e-ticaret sitelerine karşı sadakat niyetleri üzerindeki en etkin hizmet kalitesi boyutlarının sırasıyla Gizlilik/Yerine Getirme boyutları olduğu ve o firmaya/markaya karşı bu boyutlara ait değerlendirmeler ne kadar olumluysa, ilgili firmaya/markaya karşı tüketicilerin sadakat niyetinin de o oranda yüksek olacağı söylenebilir.

Son olarak araştırmamızın amaçlarından da biri olan, algılanan değer ve sadakat niyeti arasındaki ilişkinin varlığı ve yönüne dair bulgulara göre, bu iki unsur arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir. Araştırmamızda

yer alan katılımcılarımızdan en çok kullandıkları siteden algıladıkları değeri yüksek olanlar, aynı zamanda bu e-ticaret firmasına karşı sadakat niyeti de göstermektedirler. Eğer tüketicilerin bir e-ticaret sitesinden algıladıkları değer yüksekse, o firmaya/markaya karşı aynı yönde sadakat gösterebilecekleri söylenebilir. Bu bağlamda tüketicilerin, en çok değer algıladıkları firma ya da marka için uzun dönemli, daha çok tekrar satın alma yapan ve diğerlerini bu firma/marka için teşvik edici birer müşteri olabilecekleri söylenebilir.

Yukarıda bahsedilen sonuçlardan özetle, Esqual internet hizmet kalitesi ölçeği boyutlarının algılanan değer, sadakat niyeti ve ortalama kalite değişkenlerinin üzerine etkisi şu şekilde ifade edilebilir; katılımcıların Algıladıkları Değer üzerindeki en etkin boyut Yerine Getirme boyutu iken, sadakat niyetlerini etkileyen en önemli unsur ise Gizlilik/Güvenlik boyutudur. Yine, araştırmada yer alan katılımcılarımız en çok tercih ettikleri site için ortalama kalite değerlendirmesinde en etkin faktörü, Gizlilik/Güvenlik boyutu olarak görmektedirler. Bununla birlikte, tüketicilerin Algıladıkları Değer ve Sadakat Niyetleri arasında pozitif yönde güçlü bir ilişki olduğu da ifade edilebilir.

Araştırmadan elde edilen sonuçlar doğrultusunda şu önerilerde bulunulmuştur;

- Web-siteler üzerinden kitap satışı yapan firmalar, tüketicilerin firmayla ilgili genel kalite değerlendirmelerini olumlu yönde etkilemek ve daha sadık müşteriler yaratmak istiyorlarsa, Gizlilik/Güvenlik unsuruna daha fazla yatırım yapmalı. Tüketicileri, güvenli bir alışveriş gerçekleştireceklerine ve bilgilerinin korunacağına dair ikna etmelidirler.
- Kitap satışı yapan firmaların tüketicilerin aradıkları kitaplara sahip olması, kitapların teslimatıyla ilgili verdiği taahhütlere sadık kalması, tüketicilerin o firmadan algıladıkları değeri arttıracaktır. Web-siteler üzerinden kitap satışı yapan firmaların bu anlamda siparişlerini en hızlı ve güvenilir şekilde ulaştırabilecekleri bir dağıtım ağına sahip olmaları çok önemlidir. Bu anlamda yapılacak yatırımlar daha fazla tüketici memnuniyeti ve satın almayla sonuçlanacaktır.
- Tüketicilerin bir firmadan algıladıkları değer ile o firmaya karşı olan sadakat niyetleri arasında pozitif bir ilişki olduğundan web-siteler üzerinden kitap satışı yapan firmalar için değer yaratmak çok önemlidir. Değer yaratmak ise, tüketicilerin aradıkları ürün/hizmetlere sahip olmak, doğru ve güvenilir taahhütlerde bulunmak ve satın alınan ürün/hizmetleri hızlı ve güvenli bir şekilde ulaştırmakla sağlanabilir. Bu yönde yapılacak yatırımlarla, daha sadık müşteriler, uzun dönemli karlar ve rekabet avantajı yaratılabilir.

Kaynaklar

- Akıncı, S., Atılğan-İnan, E. and Aksoy, S., (2010). Re-assessment of E-S-Qual and E-RecS-Qual in a pure service setting. *Journal of Business Research*, 63(3), pp.232–240.
- Anderson, R.E. and Srinivasan, S.S. (2003), “E-satisfaction and e-loyalty: a contingency framework”, *Psychology and Marketing*, Vol. 20 No. 2, pp. 123-38.
- Barnes, S. J., and Vidgen, R. (2001). An evaluation of cyber-bookshops: The WebQual method. *International Journal of Electronic Commerce* , 6,pp. 11-30.
- Bilgihan, A. and Bujisic, M., (2014). The Effect of Website Features in Online Relationship Marketing: A Case of Online Hotel Booking. *Electronic Commerce Research and Applications*, pp.1–11.
- Boshoff, C., (2007). A Psychometric Assessment Of E-S-Qual : A Scale To Measure Electronic Service Quality. , 8(1), pp.101–114.
- Chinomona, R. and Sandada, M., (2014). The Influence of E-Service Quality on Customer Perceived Value, Customer Satisfaction and Loyalty in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(9), pp.331–341.
- Connolly, R., Banister, F., and Kearney, A. (2010). Government website service quality: A study of the Irish revenue online service. *European Journal of Information Systems*, 19, 649 667.
- Google and Nielsen (2013). Mobile Path to Purchase, Five Key Findings. *Internet*, (Kasım), Available at: https://ssl.gstatic.com/think/docs/mobile-path-to-purchase-5-key-findings_research-studies.pdf
- Grönroos, C. (1984), “A service quality model and its marketing implications”, *European Journal of Marketing*, Vol. 18 No. 4, pp. 36-44.
- Kim, M., Kim, J. and Lennon, S.J., (2006). Online service attributes available on apparel retail web sites: an E-S-QUAL approach. *Managing Service Quality: An International Journal*, 16(1), pp.51–77.
- Kurt, S.D. and Atrek, B., (2012). Managing Service Quality attributes : an evaluation of online shoppers The classification and importance of E-S-Qual quality attributes : an evaluation of online shoppers.
- Loiacono, E.T., Watson, R.T. and Goodhue, D.L., (2002). Webqual: A Measure Of Website Quality. *American Marketing Association*, (Winter 2002), p.432- 438.
- Marimon, F., Vidgen, R., Barnes, S. and Cristobal, E., (2010). Purchasing behaviour in an online supermarket: the applicability of E-S-QUAL. *International Journal of Market Research*, 52(1), p.111.
- Moe, W.W., (2003). Buying, Searching, or Browsing: Differentiating Between Online Shoppers Using In-Store Navigational Clickstream. *Journal of Consumer Psychology*, 13(1-2), p.29-39. .

- Oliver R.L. (1997) *Satisfaction: A behavioural perspective on consumer*. McGraw Hill.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Berry, L., (1988). SERVQUAL- A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality , 1988.pdf. *Journal of Retailing*, 64, pp.12–40.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Malhotra, A., (2005). E-S-QUAL: A Multiple-Item Scale for Assessing Electronic Service Quality. *Journal of Service Research*, 7(3), pp.213–233.
- Reichheld, F.F. and Schefter, P., (2000). E-Loyalty: Your secret weapon on the web. *Harvard Business Review*, 78(4), p.105-113.
- Santos, J. (2003), “E-service quality: a model of virtual service quality dimensions”, *Managing Service Quality*, Vol. 13 No. 3, pp. 233-46.
- Susanti, N. Hadiwidjojo, D. and Rohman, F., (2013). The Footwear Online Shopping Experience : Word of Mouse Tell How e-Service Quality Enhance Customer Satisfaction and Loyalty. , 9(4), pp.53–61.
- Swaid, S.I. and Wigand, R.T., (2009). Measuring The Quality Of E-Service : Scale Development And Initial Validation, 10(1), pp.13–28.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Ankara: Nobel.
- Wolfenbarger, M. and Gilly, M.C., (2003). eTailQ: dimensionalizing, measuring and predicting etail quality. *Journal of Retailing*, 79(3), pp.183–198.
- Yang, Z., Jun, M. and Peterson, R.T., (2004). Measuring customer perceived online service quality. *International Journal of Operations and Production Management*, 24(11), pp.1149–1174.
- Yapraklı, T.Ş. ve Yılmaz, M.K., (2008). İnternet bakıcılığı hizmeti kullanıcılarının hizmet kalitesi algılarının tatmin ve bağlılık düzeyleri üzerindeki etkisi; Akademik personel üzerinde bir uygulama. *Marmara üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 24(1), pp.137–161.
- Yoo, B. and Donthu, N., (2001). Developing and validating a multidimensional consumer-based brand equity scale. *Journal of Business Research*, 52(1), pp.1–14.
- Zeithaml, V.A., (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, Vol.52, No:3, pp. 2-22.
- Zeithaml, V. A., Parasuraman, A. and Malhotra, A., (2002). Service Quality Delivery through Web Sites: A Critical Review of Extant Knowledge. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 30(4), pp.362–375.

YEREL KALKINMADA YEREL YÖNETİMLERİN ROLÜ: TURİZM ÖRNEĞİ

*Abdullah KESKİN**

Alınış Tarihi: 13 Mart 2015

Kabul Tarihi 22 Eylül 2015

Öz: Türkiye'nin dünyada hızla gelişen turizmde daha fazla pay alabilmesi, turist sayısını ve turizm gelirini artırabilmesi, iç ve dış turizmini geliştirebilmesi için yerel yönetimlere önemli roller düşmektedir. Yerel yönetimler bu rollerinin farkına varamazlarsa, Türkiye gelecek on yılları turizm adına kaybedebilir ve 2023'e kadar dünyada ilk on ekonomiden biri olma hedefini teğet geçebilir. Bu çalışma, turizmin gelişebilmesi, hem yerel kalkınmaya hem de ülke kalkınmasına katkı sağlayabilmesi için yerel yönetimlere düşen görev ve sorumlulukları irdelemektedir. Bu sorumluluklar yerine getirilirken merkezi yönetim, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, kamu çalışanları ve yerel halk gibi diğer paydaşlarla işbirliğinin önemi vurgulanmaktadır. Ayrıca belde içi ve beldeler arası ortak turizm politikalarının geliştirilmesi ve standartların oluşturulması için ortak akli kullanma ve işbirliğinin önemi üzerinde durulmaktadır. Çalışmada konuyla ilgili literatür gözden geçirilmiş, dünya ve Türkiye turizmine ilişkin turist sayısı, turizm geliri ve dünya sıralaması istatistikleri Dünya Turizm Örgütü ve Türkiye İstatistik Kurumu verilerinden yararlanılarak derlenmiş, tablo ve şekiller halinde sunulmuştur. Sonuç kısmında, hem turizmin gelişen trendi ve turistlerin eğilimleri yakından izlenerek, kıt olan kaynakların etkin kullanımının önemi hem de çeşitlenen turizm türlerine göre ülke potansiyelinin turizm arzına dahil edilmesinin gerekliliği ifade edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Yerel Yönetimler, Yerel Kalkınma.

THE ROLE OF LOCAL GOVERNMENTS IN LOCAL DEVELOPMENT: THE CASE OF TOURISM

Abstract: Local governments have important roles in Turkey in order to get larger share of fast growing tourism in the world, to increase the number of tourists and the amount of tourism revenues, to develop its domestic and international tourism. If local governments may not be aware of their roles, Turkey may lose its coming decades in the name of tourism and skip the target of being one of the largest ten economies in the world by 2023. This study examines the duties and responsibilities of local governments to develop tourism, to contribute both local and national development. The importance of cooperation with other participants such as central government, universities, none-governmental organizations, public workers and local people is emphasized. It is also emphasized how important the cooperation and use of common sense to develop intra-regional and inter-regional common tourism policies and establish common standards in tourism activities. In the study, the literature related to the subject has been reviewed, statistics about the number of tourists, tourism revenues and world orders are collected from the sources of the World Tourism Organization and Turkish Statistical Institute and presented in tables and graphs. In the result, both the importance of efficient use of scarce resources by monitoring closely the trend in tourism and preferences of tourists,

* Doç. Dr. Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

and the necessity of adding the tourism potential of the country to the tourism supply regarding the types of tourism are stated.

Key Words: Tourism, Local Governments, Local Development.

I. Giriş

Turizm, genel bir tanımlamayla, eğlenme, dinlenme ve iş gayesiyle yurt içi ya da yurt dışı yapılan, genellikle kısa süreli bir seyahat ve ikametdir. Günümüzde turizm, üretimi artırması, istihdam yaratması, döviz geliri sağlaması, gelir dağılımını iyileştirmesi gibi ekonomik etkileri yanında doğal çevrenin ve tarihi dokunun korunması, toplumsal barışa katkı yapması, günlük yaşama renk katması ve canlılık kazandırması nedeniyle de pek çok ülke için önemli bir hizmet sektörüdür.

Bir taraftan artan nüfusuyla şehirlerin ve artan iş yüküyle işyerlerinin insan üzerinde oluşturduğu stresin etkisiyle, diğer taraftan maliyeti hızla düşen her türlü ulaşım ve iletişim imkânlarının gelişmesiyle, küçük bir köye dönüşen dünyada, turizm hareketleri her kesimden insan için artık sosyal ve kültürel bir ihtiyaç haline gelmiştir.

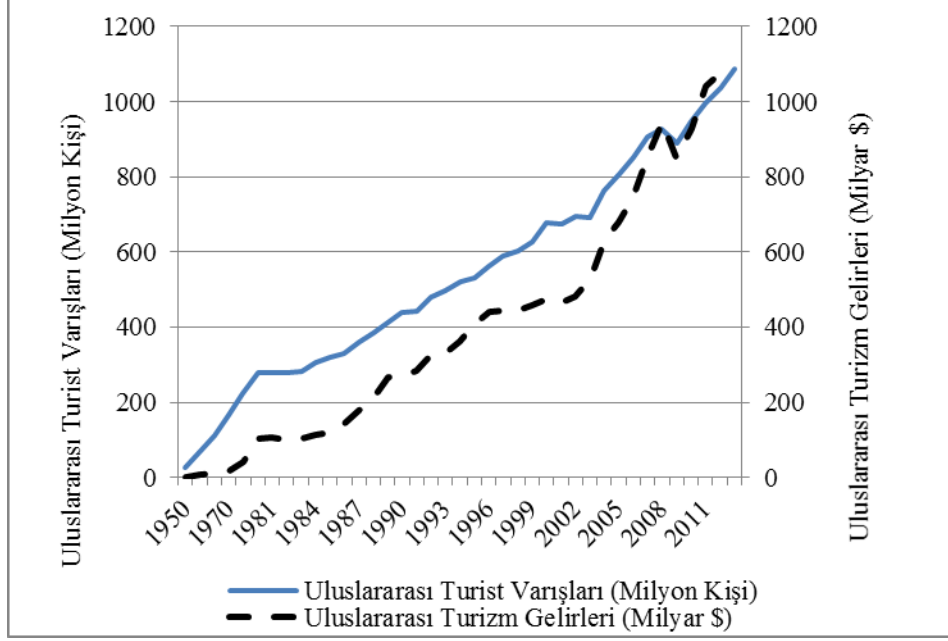
Turizm, artan turist sayısı ve turizm harcamalarıyla dünyada hızla büyüyen, önemli ekonomik etkileri olan bir hizmet sektörüdür. Türkiye elde ettiği turizm geliri, çektiği turist sayısı itibariyle dış aktif turizmde dünyada ilk on ülke içinde yer almaktadır ve 2007-2013 Eylem Planı'na göre (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2007), 2023 yılına kadar dünya turizm sıralamasında ilk beş ülke içine girmeyi hedeflemektedir. Bu hedefi yakalamada merkezi yönetimin üzerine düşen sorumluluktan daha fazlası yerel yönetimlere düşmektedir. Bu çalışma, İl Özel İdareleri, Belediye İdareleri ve Köy İdareleri'nden oluşan yerel yönetimlerin yerel ekonomik problemlere çözüm üretebilmeleri için, turizm potansiyellerinin farkına varma ve bu potansiyellerini değerlendirme noktasında önlerine yeni ufuklar açma amacını taşımaktadır.

Çalışma beş bölüm olup, ikinci bölümde turizmin dünyada ve Türkiye'de gelişimi ve çeşitlenmesi; üçüncü bölümde turizmin ekonomik boyutu; dördüncü bölümde turizmin gelişebilmesi için yerel yönetimlere düşen sorumluluklar ele alınmakta; son bölümde ise sonuç ve değerlendirmeye yer verilmektedir.

II. Dünya'da ve Türkiye'de Turizmin Gelişimi

Dünyada her geçen gün hem turizme katılanların sayısı hem de turizm harcamaları/gelirleri artmaktadır. Öyle ki, dünya turizm sektöründeki ortalama büyüme dünya üretimindeki ortalama büyümenin üzerinde seyretmektedir. 1975-2000 döneminde dünya üretimi yıllık ortalama %3,5 büyürken aynı dönemde turizm, turist sayısı itibariyle yıllık ortalama %4,6 oranında büyümüştür (<http://www.unwto.org/facts/eng/economy.htm>, 17.03.2014). Bu, dünya üretiminin içinde turizmin payının yıllar itibariyle sürekli olarak arttığı anlamına gelmektedir. Aşağıda Şekil 1'de, 1950-2013 dönemine ilişkin

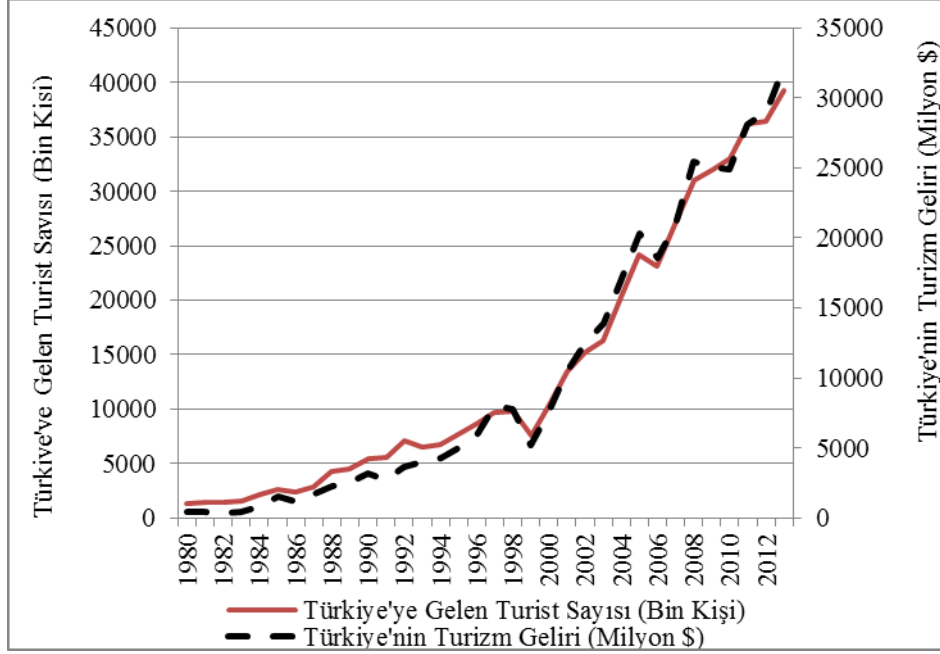
uluslararası turist varışları ve turizm gelirlerinin seyri görülmektedir. Şekle göre her iki değişken, bazı yıllar istisna, 1950'den bu yana sürekli bir artış eğilimi göstermektedir.



Şekil 1: Uluslararası Turist Varışları ve Turizm Gelirleri (1950-2013)
Kaynak: (Dünya Turizm Örgütü (UNWTO)).

1950'de 25 milyon olan dünyada turist sayısı 2013 yılı itibariyle 1 milyar 87 milyon kişiye ulaşmıştır. Dünya Turizm Örgütü'nün bir çalışmasına göre 2030 yılında dünya turist sayısının 1,8 milyar kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir (UNWTO, Tourism Highlights, 2014 Edition). Yine 2013 yılında dünya turizm gelirleri 1 trilyon 159 milyar dolara ulaşmıştır. UNWTO'ya (2008) göre, uluslararası turizm gelirlerinin 2023 yılına kadar 2 trilyon dolara ulaşacağı öngörülmektedir.

Aşağıda Şekil 2'de, 1980-2013 döneminde gelen turist sayısı ve turizm geliri itibariyle Türkiye'de turizmin gelişim seyri görülmektedir. Her iki değişken, Asya ve Rusya krizlerinin yaşandığı 1998 yılı istisna olmak kaydıyla, artış trendi göstermektedir. Şekil 2'de dikkat çeken bir husus, 1999 yılı sonrası ivmenin önceki döneme göre bariz bir şekilde artmış olmasıdır. 1999 sonrası yakalanan ivmenin devam edeceği varsayımıyla yaptığımız bir hesaplamaya göre, 2023 yılında Türkiye'ye gelen turist sayısı yaklaşık 63 milyon kişiye, turizm geliri de yaklaşık 50,2 milyar dolara ulaşacaktır.



Şekil 2: Türkiye'ye Gelen Turist Sayısı ve Turizm Gelirleri (1980-2013)

Kaynak: (TÜİK, 2014, <http://www.tuik.gov.tr>)

Not: 2001 öncesi yıllar ait veriler eski seriye, 2001 sonrası yıllara ait veriler yeni seriye aittir.

Dünya Turizm Örgütü'nün 2013 yılına ilişkin uluslararası turist varışları, uluslararası turizm gelirleri ve uluslararası turizm harcamaları sıralamasında ilk on ülke Tablo 1'de verilmiştir. Tabloda, turist çeken ülke sıralamasında birinci sırayı 84,7 milyon turistle Fransa alırken, Türkiye 37,8 milyon turistle İtalya'dan sonra altıncı sırada yer almaktadır. Aynı yıl, turizm gelirlerinde birinci sırayı 139,6 milyar dolarla A.B.D. alırken, Türkiye 27,9 milyar dolarla onuncu sırada yer almaktadır. Türkiye turizm harcamalarında, maalesef 5 milyar dolar civarındaki harcamasıyla ilk on ülke arasına girememektedir.

Tablo 1: 2013 Yılı Uluslararası Turist Varışları (Milyon Kişi), Uluslararası Turizm Gelirleri ve Harcamaları (Milyar \$) Sıralamasında İlk On Ülke

Sıra	Ülke	Uluslararası Turist Varışları	Ülke	Uluslararası Turizm Gelirleri	Ülke	Uluslararası Turizm Harcamaları
1	Fransa	84.7	A.B.D	139.6	Çin	128.6
2	A.B.D	69.8	İspanya	60.4	A.B.D.	86.2
3	İspanya	60.7	Fransa	56.1	Almanya	85.9
4	Çin	55.7	Çin	51.7	Rusya	53.5
5	İtalya	47.7	İtalya	43.9	B. Krallık	52.6
6	Türkiye	37.8	Tayland	42.1	Fransa	42.4
7	Almanya	31.5	Almanya	41.2	Kanada	35.2
8	B. Krallık	31.2	B. Krallık	40.6	Avustralya	28.4
9	Rusya	28.4	Avustralya	30.9	İtalya	27.0
10	Tayland	26.5	Türkiye	27.9	Brezilya	25.1

Kaynak: (Dünya Turizm Örgütü (UNWTO))

Dünya turizmi her geçen gün bir taraftan büyürken diğer taraftan hızla çeşitlenmektedir. Turizm türlerinin en yaygın olanları kum-güneş-deniz turizmi, sağlık turizmi, termal turizm, kültür turizmi, tarih turizmi, doğa turizmi, yayla turizmi, botanik turizmi, kuş gözlemciliği turizmi, kış turizmi, eko-turizm (Yücel, 2002), inanç turizmi, macera turizmi, eğitim turizmi, kongre turizmi, av turizmi, spor turizmi, golf turizmi, yat turizmi, dağcılık, yamaç paraşütü, trekking, doğa yürüyüşü, binicilik, kamping, kanoculuk, rafting, su kayağı, su sörfü, kıyı turizmi, kruvaziyer, bungee jumping olarak sıralanabilir. Ayrıca turizm türleri gelire göre zengin turizmi ve sosyal turizm (Kızılırmak ve Ertuğral, 2012); yaşa göre gençlik turizmi, orta yaş turizmi ve yaşlı turizmi olarak; gidilen yere göre, gidiş niyetine göre ve gidilen mevsime göre sınıflandırılmaktadır.

III. Turizmin Ekonomik Etkileri

Her ne kadar sosyal ve kültürel boyutları olsa da, turizmin asıl ekonomik boyutu ciddi araştırma konusudur (Olalı ve Timur, 1988; Toskay, 1989). Dünyada, 1980 sonrasında turizmin ekonomik boyutu daha önemli hale gelmiştir. Özellikle, tarımsal ürün ihracatından sağlanan döviz gelirleri ekonomilerinin yapısal dönüşümü için gerekli döviz ihtiyacını karşılamayan gelişmekte olan ülkeler turizme daha çok önem vermektedir.

Turizm bir bölgenin, bir beldenin ekonomik gelişimine olumlu katkılar yapabilir. Pek çok belde, ekonomik faaliyetlerin yetersiz olması ve yeterli istihdam imkânının bulunmaması nedeniyle işsizlik sorunu yaşamakta ve ciddi emek göçü vermektedir. Bu durum bir taraftan belde nüfusunun azalmasına diğer taraftan büyük şehirlerde aşırı nüfus birikimine neden olmaktadır. Ayrıca, göçle artan büyük şehirlerin nüfusu, pek çok sosyo-ekonomik sorunun ortaya çıkmasına ve büyük şehirlerin yaşanmaz hale gelmesine neden olmaktadır. Yerelde turizmin geliştirilmesi, bu sorunların çözümüne yardımcı olabilecek bir

fırsatı sunmaktadır. Çünkü turizm faaliyetleri, pek çok ekonomik faaliyeti de canlandıran hizmet yoğun bir sektördür. Yerelde farkına varılmamış (önemsiz gibi görünen) pek çok doğal ve tarihi mekan turizm arzına dahil edilebilir ve turistlerin uğrak yeri haline getirilebilir. Özellikle, çeşitlenen turizm ve turistlerin talepleri dikkate alınarak, yerelde bu talebe cevap verebilecek potansiyeller turizme kazandırılabilir. Kültür turizminin son zamanlarda hızla gelişmesi, ilginin giderek artması nedeniyle, ekonomik kalkınma için bölgenin ve ülkenin kültürel değerlerinden de istifade edilmesi gerekmektedir (Oğuzhan vd., 2005: 6).

Turizm, bir tür bacasız sanayi olduğundan, döviz girişi sağladığından ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını cezbedtiğinden, ulusal gelire ve istihdama katkı yaptığından ve ayrıca yerel ve küresel bütünleşmeye katkı sağladığından, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma politikalarında önemli bir yer tutar (İncekara, 2001: 27).

Turizm, öncelikle, pek çok ülkede, kırsal ve kentsel bölgelerde gençlerin ve kadınların işgücüne hızlı katılımını sağlayan en önemli sektörlerden biridir. İkinci olarak, özellikle gelişmekte olan ülkeler için temel döviz kaynağıdır. Üçüncü olarak, hizmet, imalat ve tarım gibi diğer sektörler üzerinde kuvvetli çarpan etkisine sahiptir (UNWTO, 2009: 6).

Turizm, bölgesel ve ulusal kalkınmada çoğu zaman diğer sektörler gibi pek çok ekonomik faaliyet alanını harekete geçiren bir sektör olarak kabul görmektedir. Turizmin canlandırabileceği potansiyel ekonomik faaliyet alanları şöyle sıralanabilir: Her şeyden önce seyahat acenteleri, tur operatörleri, turizm rehberliği, tanıtım hizmetleri, her türlü ulaşım, konaklama, yiyecek-içecek, eğlence hizmetleri, kültürel aktiviteler, hatırat ve süs eşyalar, perakende ticaret vb. Turizm, hizmet sektörü olması nedeniyle istihdama olumlu katkı yapar ve işsizlik sorununu azaltır. Mevcut işlerin sürekliliğini sağlarken yeni işlerin ortaya çıkmasının da önünü açar. Yerli ve yabancı turizm yatırımlarını artırır. Doğrudan ve dolaylı etkileriyle üretimin, gelirlerin ve vergi gelirlerinin artmasına katkı sağlar. Ödemeler dengesi açıklarının finansmanına yardımcı olacak döviz girişini sağlar. Diğer taraftan dolaylı etkileri tam tespit edilemediğinden, bilinen kısım buzdağının ancak görünen kısmıdır.

Turizm, su, kanalizasyon, katı atık, enerji, yol, sağlık hizmeti, iletişim, internet gibi yerel altyapı yatırımlarına, üstyapı yatırımlarına ve yerel hizmetlere olan talebi artırır ve böylece ekonomik faaliyetleri canlandırır. Örneğin, hava, kara, deniz yoluyla ulaşım alanında, otel, motel gibi konaklama alanlarında, restoranlarda ve alış-veriş merkezlerinde, eğlence parkları ve eğlence mekânlarında, turizmle ilgili diğer hizmet sektörlerinde ekonomik faaliyetleri artırır.

Hükümet, işçi ve işveren sendikaları istihdamda önemli rol oynar. Bu rol, sadece maliye politikalarını, eğitimi ve mesleki eğitimi, istihdam yaratmayı, istihdamı koruma tedbirlerini ve işyeri koşullarını iyileştirmeyi içermez, ayrıca altyapı, yatırımlar ve pazarlamayı da içerir. Buna ilave olarak, merkezi hükümet

ve yerel yönetimler genellikle başta müzeler, tanıtım ve ulaşım hizmetlerinde olmak üzere turizmde en büyük işveren konumundadırlar. Politikacılar, turizmi ekonomik büyüme ve kalkınmanın potansiyel lokomotifleri olarak görürler. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, düşük emek başına sermaye oranı, piyasaya giriş kolaylığı, düşük kişi başına yatırım, politikacılar için turizmi, imalat gibi endüstrilerle karşılaştırıldığında, özellikle cazip kılar (OECD, 2000: 132).

Dış turizm faaliyetinin yaratacağı harcamalar zengin ülkelerden fakir ülkelere doğru, iç turizmin yaratacağı harcamalar zengin bölgelerden fakir bölgelere doğru gelirin yeniden dağılımını sağlar ve gelir dağılımını iyileştirici rol oynar.

IV. Turizmin Gelişiminde Yerel Yönetimlerin Rolü

Yerel yönetimler, turistik destinasyonlarda sürdürülebilir turizmin gelişim sürecinde gerek karar alma gerekse uygulamacılar olarak yerel paydaşlar arasında en etkili oyunculardır (Godfrey, 1998). Türkiye’de turizm geliyecekse, bu, merkezi yönetimin belirleyeceği politikalarla ziyade yerelden başlayacak eyleme geçmeyle mümkün olabilecektir. Bu bağlamda, turizmin geliştirilmesinde ve turizmden daha fazla kazanım sağlanmasında yerel yönetimlere önemli sorumluluklar düşmektedir. Yerel yönetimler turizmin önemini kavrayıp, özgün projeleriyle merkezi yönetimleri zorlamak durumundadırlar. Bununla beraber, merkez ve yerel arasında işbirliğinin ve eşgüdümün sağlanması, Türkiye’nin turizm potansiyelinin bir bütün olarak turizme kazandırılması adına gerekli görülmektedir.

Selvi ve Şahin (2012), turizmle ilgili olarak yerel yönetimlerin konaklama imkânı, yatak kapasitesi, nitelikli eleman, tanıtım, pazarlama, yerel halkın bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi, esnafın hizmet kalitesinde standardın sağlanması, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarıyla, seyahat acenteleri ve turizm operatörleriyle işbirliği, sürdürülebilir turizm anlayışı gibi pek çok hususta yetersiz kaldığı tespitini yapmaktadır.

Baş ve diğerleri (2007)’den yapılan şu alıntı turizmin gelişiminde yerel yönetimlerin önemini gayet güzel vurgulamaktadır: “*Yerel yönetimler merkezi idareden aldıkları yetki ve görevler çerçevesinde turizm faaliyetlerinde bir aktör konumunda bulunmaktadır. Gerçekte turizmin sahnelendiği yerel yönetim bölgelerinde; yerel yönetimlerin özel sektör, sivil toplum kuruluşları, yerel halk ve merkezi idare ile birlikte sadece aktör değil aynı zamanda bir yönetmen konumunda bulunmaları durumunda turizmin ülke ve bölge ekonomisine katkılarını arttıracakları ve kaynakların korunmasına daha faydalı olacakları tartışmalıdır.*”

Yerel yönetimlerin temiz içme suyu temini, atık suların bertaraf edilmesi, çöplerin toplanması, geri dönüşüm, yolların yapılması ve onarımının sağlanması, sokakların aydınlatılması gibi geleneksel görevlerinin yanında turizmle ilgili bir bakış açısı da olmalıdır. Bu bakış açısı, turizm bölgeleri ve turizm koridorları oluşturulması adına ortak bakış açısı geliştirme, diğer

beldelerle koordineli hareket etme, paslaşma, dayanışma halinde olmayı içermelidir. Turizmde ortak hareket etme, yaratacağı sinerji nedeniyle, beldelere kaybettirmez aksine turizm sirkülasyonu ile daha fazla kazandırır.

Yerel yönetimlerin sahip olması gereken diğer önemli bir bakış açısı da şu olmalıdır: Hizmet anlayışları ve sorumluluk duyguları yalnızca yerel halka yönelik olmamalı, gelen turistleri de içine alacak, onların ihtiyaçlarını da karşılayacak şekilde kapsayıcı olmalıdır (Baş vd.: 2007). Bu amaçla yerel yönetimler, tüm çalışanlarını ve yerel halkı turizm konusunda, beldenin turizm imkânları konusunda ve çevre konusunda bilgilendirmeli ve bilinçlendirmelidirler.

Her beldenin kendine özgü turizm potansiyelini geliştirmesi, turizme hazırlaması ve bu özelliğiyle tanınır olması, markalaşması gerekir. Bu nedenle, yerel kültürü yansıtan, buram buram yerellik kokan destinasyonlar oluşturulmalıdır. Yerel yönetimler sahip oldukları doğal kaynakları (kaplıcalar gibi), doğal ortamları (Pamukkale ve Uzungöl gibi), doğa harikası mekânları sürdürülebilirlik ilkesi çerçevesinde kullanmalıdırlar.

Doğal çevrenin korunması; açık ve kapalı müzelerin oluşturulması; tarihi yapıların ve mekânların hızla restorasyonu ve turizme kazandırılması; tarihi yapıların butik otel, pansiyon, motel tarzı turizm yapılarına dönüştürülerek turizm ekonomisine kazandırılması; özellikle konaklama, ulaşım ve yeme-içme gibi faaliyet kollarındaki yerel hizmet birimlerine tesis, ürün, işgücü niteliği ve hizmet anlayışı noktasında asgari belli standartların getirilmesi ve bu standartlara her belde uyulmasının sağlanması gerekir. Bu standartların, marka açısından ve hizmet kalitesi açısından özellikle konaklama, yeme-içme ve ulaşım mutlakla korunması gerekir. Tabii ki bu durum yerel lezzetlerin, yerel özelliklerin korunmaması anlamına gelmez. Bakanlık, hizmet kalitesini artırma ve standartları yakalamayı destekleme adına turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmeleri hizmet kalitesine göre belgelendirebilir. Standartların yakalanması, kalitenin iyileştirilmesi adına turizm sektöründe çalışan işgücüne periyodik olarak hizmet içi eğitim verilmelidir. Ayrıca, vasıfsız işsizlerin, turizmin canlandıracağı ekonomik faaliyet alanlarında gerekli olan nitelikli eleman ihtiyacını karşılamak üzere eğitilmesi gerekmektedir. Nitelikli turizm alt yapısı ve üst yapısı oluşturulmalı, kapasiteler artırılmalıdır.

Yerelde, günlük belde turları ve beldeler arası koordineli birkaç günlük ya da haftalık farklı alternatifler içeren bölge turları programlanmalıdır. Bu programlar zamanla çoğaltılmalı ve geliştirilmelidir. Öyle ki, insanı yaşadığı zamanın dışına çıkaran, alıp götüreren, insanın ruhunu dinlendirici, stresini alıcı otantik mekanlar, eşsiz güzellikteki doğal mekanlar (orman, göl veya akarsu kıyısı gibi) bu turlara dahil edilmeli ve katılanların memnuniyeti sağlanmalıdır. Seyahat sırasında konaklama yapılabilecek ve dinlenilebilecek orman içi konaklama tesisleri, orman içi yürüyüş parkurları, oto karavan mekânları ve çadır kamp yerleri oluşturulmalıdır. Öyle ki, turlara katılanlar tekrar gelme, başkalarına da iştiyakla tavsiye etme lüzumu hissedebilsinler.

Merkezi ve yerel kamu kesimi, turizm alanında faaliyet gösteren özel kesim, üniversiteler, meslek odaları ve sivil toplum kuruluşlarından oluşan tüm paydaşlar, belde ve bölge turizminin geliştirilmesi adına ortak aklı çalıştırmalıdır. Sürekli yeni projeler üretilebilmesi amacıyla *beyin fırtınası* yapacak esnek bir *beyin takımı* oluşturulmalıdır. Bu ekip, düzenli haftalık/aylık durum değerlendirmesi yapmak üzere bir araya gelmelidir. Belde için projeler üretildiği gibi beldeler arası ortak projeler için de kafa yorulmalı, destinasyonlar arası turizm koridorları oluşturulmalıdır. Yerel ve bölgesel alt ve üst yapı eksiklikleri merkezi yönetim, yerel yönetimler ve özel kesim işbirliği ile tamamen ortadan kaldırılmalıdır. Bunun yapılabilmesi için de mutlaka ulaşım, konaklama, yeme-içme, iletişim, enerji gibi temel alt yapı sorunları ivedilikle çözülmelidir.

Yerel yönetimlere düşen önemli bir diğer görev, beldenin kuvvetli bir imajını oluşturacak ve markalaşmasına katkı sağlayacak turizm unsurunu öne çıkarmak ve tanıtımını yapmaktır. Çeşitlenen turizmin yarattığı fırsatları iyi değerlendirerek turizm faaliyetlerini tüm yıla yaymak gerekmektedir. Bu anlamda, her mevsime özgü projeler ve programlar düşünmek faydalı olacaktır.

Beldenin turizm gelirini artırmak adına, yerel kıyafetler, deri işlemler, halı ve kilim gibi dokumalar, takı ve benzeri süs eşyaları, çömlek, taş oyma biblolar, beldenin anısını canlandıracak hatıratlar ve diğer el sanatları gibi turizm ürünlerinin teşhir edilebileceği ve satılabileceği otantik mekânlar, açık ve kapalı pazar yerleri oluşturulmalıdır.

Ulaşım alt yapısının ve ulaşım imkânlarının sağlanmasının paralelinde, destinasyonlara ulaşımı kolaylaştıran standart yön levhaları ve bilgilendirme tabelaları mutlaka konulmalıdır. Turizme eleman yetiştirmek için mesleki eğitim kursları düzenlenmeli; sergi, panayır, fuar, pazar, festival, şenlik, düzenlenmeli; çevre ve tarihi dokular muhafaza edilmeli; çevre temiz tutulmalı, görüntü, gürültü, hava, su, toprak kısaca her türlü çevre kirliliğine engel olunmalıdır. Otel, motel, pansiyon, kamp yerleri gibi konaklama mekânları oluşturulmalı; yerel halk ve özellikle yerel yönetimlerde çalışanlar turizm konusunda bilgilendirilmeli ve bilinçlendirilmelidir. Gıda ürünlerinde sık sık sağlık denetimleri yapılmalı; eğlence alanları çoğaltılmalı; turizm danışma büroları kurulmalı; tanıtım broşürleri hazırlanmalıdır.

Şehir yapılaşmasında beldenin doğal dokusu korunmalı, yapılaşmada kıyı şeritlerinin ve dağ manzaralarının muhafazasına özen gösterilmeli, yeşil alanlara bolca yer verilmelidir. Şehir planlaması çok iyi yapılmalı, ulaşım kolay ve mekânlar ferah tutulmalıdır. Tortop (2008)'un ifadesiyle, "*Turistik yörelerin çok iyi planlanması gerekir. Altyapı ve sosyal tesislerden yoksun binalar yığını, güzel bir dağ, tepe, koy ve bir sahil silüetini bozan yapılaşma, gerçek turizm politikası ile bağdaşmaz.*"

Çevrenin görüntü, gürültü ve koku kirliliğinden arındırılması için her türlü tedbir alınmalıdır. Bu bağlamda kanalizasyon arıtma tesisleri kurulmalı, çarpık yapılaşmaya son verilmeli, yapıların dış görünüşleri iyileştirilmeli, yeşil

alanlar oluşturulmalı ve mevcutlar korunmalıdır. Sosyal yön dikkate alınarak daha insancıl olduğu için yapılaşmada dikey yapılaşma yerine yatay yapılaşma tercih edilmeli, beldenin silüetini bozacak çok yüksek yapıların inşasına izin verilmemelidir.

Beldeye veya bölgeye ulaşımı sağlayan havayolu, karayolu, demiryolu, denizyolu ve benzeri her türlü alternatif ulaşım imkânı sağlanmalı, mevcutların niteliği iyileştirilmelidir. Şehir merkezi ile turistik tesis ve/veya mekân arasında yürüme yolu, bisiklet yolu, faytonla taşıma gibi alternatif ulaşım imkânları sağlanmalıdır.

Yerelde turizm potansiyelinin turizme kazandırılmasına paralel olarak tanıtıma da büyük önem verilmelidir. Günümüzde internet, iletişim ve tanıtım aracı olarak geniş potansiyel kitlelere düşük maliyetle ulaşmayı sağlaması açısından avantajlıdır. Yerele ilişkin tüm turizm bilgilerini ve görsellerini içeren etkileyici internet sitelerinin oluşturulması ve tek bir çatı altında birleştirilmesi turizmin hızlı gelişmesi adına faydalı olacaktır. Bu manada, yerel yönetimlerin, yerel turizm arzını, yerel güzellikleri ortaya koyan sanal turlar hazırlayarak, internet sitelerinde potansiyel turistlere sunmaları etkili olacaktır.

Yerel yönetimler, turizmin gelişmesi adına çevre, sağlık ve güvenlikle ilgili tedbirleri almalı ve bu konularda tüm yerel yönetimler tarafından ortak standartlar geliştirilmelidir. Ayrıca, anketler yapılarak turistlerin memnuniyeti, turizmin gelişimi ve eğilimleri izlenmelidir (Dede ve Güremen, 2010).

Sürdürülebilir turizm, gelecek kuşaklara yaşanabilir bir çevre bırakma temel anlayışını içerir. Dünya Turizm Örgütü, sosyal, ekonomik ve çevresel kriterlerden elde edilen sürdürülebilir turizm göstergelerinin, turizmin bir bölgedeki doğal ve kültürel yapı üzerindeki etkilerini daha iyi anlamayı sağladığını ifade etmektedir (Özkök, 2013). Yerel yönetimlerin turizmde alacağı mesafe sürdürülebilir turizm anlayışı içinde olmalı ve ilgili göstergeler oluşturulup izlenmelidir.

Hazırlanan orijinal projelerin finansmanı için Turizm Teşvik Kanunu'ndan, KOBİ kredilerinden, Kalkınma Ajansları kaynaklarından ve AB destek kredilerinden azami derecede yararlanılmalıdır. Turizm Bakanlığı Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun'da değişiklik yapılarak yetkilendirilmesi ve belgelendirilmesi Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yapılması düşünülen Turizmde Yatırım Geliştirme ve Yönlendirme Firmaları'ndan azami derecede faydalanılabilir.

V. Sonuç

Dünya turizmi hızla gelişmekte ve çeşitlenmektedir. Dünyada turist sayısı 1 milyar kişiyi, turizm harcamaları ise 1 trilyon doları aşmıştır. Turizm sektörü hızla büyümeyi sürdürmekte ve her geçen gün çeşitlenmektedir. Türkiye'nin hemen hemen tüm turizm türlerine yönelik büyük bir turizm potansiyeline sahip olduğu görülmektedir. Dahası, dünyanın en yoğun turizm hareketinin yaşandığı Avrupa bölgesinin hemen sınırında olması Türkiye için büyük bir avantaj oluşturmaktadır. Bu noktada Türkiye'nin, sahip olduğu turizm

potansiyelini ekonomik değere dönüştürebilmesi için başta yerel yönetimler olmak üzere merkezi yönetime, turizm sektöründe faaliyet gösteren özel sektör kuruluşlarına ve sivil toplum kuruluşlarına önemli görevler ve sorumluluklar düşmektedir. Bunlar yerine getirilmezse, Türkiye 2023'e kadar dünyanın ilk on büyük ekonomisinden biri olma hedefine ulaşamayabilir. O halde, dünyada her geçen gün çeşitlenen turizm yakından takip edilmeli, turistlerin ve turizmin eğilimi tespit edilmelidir. Kıt olan kaynakların etkin kullanımı için öncelikle bu talebe yönelik turizm potansiyeli, yapılacak alt ve üst yapı yatırımlarıyla, turizm arzına dahil edilmelidir. Böylece ülkenin üretimi artırılabilir, yeni istihdam alanları oluşturulabilir ve temel işsizlik sorunu hafifletilebilecektir. Ayrıca, gerçekleşecek yerel kalkınmayla birlikte ülke kalkınmasına da katkı yapılabilir.

Şayet *Türkiye Turizm Stratejisi 2023 Eylem Planı*'nda (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2007), kamu kesiminin, özel sektörün ve sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla oluşturulması düşünülen Turizm Konseyi işlerlik kazanır ve iyi çalışırsa, ortak akli kullanmada, ortak hareket etmede, standartları oluşturma ve yakalamada hızlı mesafe alınabilir.

Kaynaklar

- Baş, M., B. Kılıç ve E. Güçer (2007), "Türkiye'de Yerel Yönetimler ve Turizm", *Mevzuat Dergisi*, Yıl:10, Sayı:119, Kasım.
- Dede, O. M. ve L. Güremen (2010), "Yerel Yönetimlerin Turizm Sektörü İçindeki Önemi, Roller ve Görevleri", *Çağdaş Yerel Yönetimler*, Cilt:19, Sayı:4 Ekim, s. 47-61.
- Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) (2014), *World Tourism Barometer*, Cilt:12, Ocak.
- Godfrey, K.B. (1998), "Attitudes Towards Sustainable Tourism in the UK: A View from Local Government", *Tourism Management*, 19 (3), s.213-224.
- İncekara, A. (2001), "Anadolu'da Turizm Olanakları ve Bölgesel Kalkınmadaki Yeri", İTO Yayınları, No: 28, İstanbul.
- Keskin, A. ve H. Cansız (2010), "Tourism, Turkey and Economic Development", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 24, Sayı: 4, s.23-46.
- Kızılırmak, İ. ve S. M. Ertuğral (2012), "Sosyal Turizmin Gelişiminde Yerel Yönetimlerin Rolü ve Yapılan Uygulamalar", *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt:1, Sayı:2, s.33-53.
- OECD (2000), "Measuring the Role of Tourism in OECD Economies", *Employment Module, OECD Manual on Tourism Satellite Accounts and Employment*.
- Oğuzhan, A., D. Küçükaltan ve E. Boyacıoğlu (2005), "Bölgesel Kalkınmada Kültürel Turizmin Etkisi: Kırkpınar Yağlı Güreşleri Örneği", *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 6, Sayı:1.

- Olalı, H. ve A. Timur (1998), Turizm Ekonomisi, Ofis Matbaacılık, İzmir.
- Özkök, F. (2013), "Sürdürülebilir Turizmde Yerel Yönetimlerin Önemi; Bozcaada Örneği", Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, Cilt:5 No:1, s.409-418.
- Selvi, M. S. ve S. Şahin (2012), "Yerel Yönetimler Perspektifinden Sürdürülebilir Turizm: Batı Karadeniz Bölgesi Örneği", Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi, Cilt:2, Sayı:2, s.23-36.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Türkiye Turizm Stratejisi 2023 Eylem Planı 2007-2013, Yayın No: 3085, Ankara 2007.
- Tortop, N. (2008), "Yerel Yönetimlerin Gelişmesinde Turizmin Önemi", İller ve Belediyeler Dergisi, Sayı: 721, s.17-18, Mayıs.
- Toskay, T. (1989), Turizm: Turizm Olayına Genel Yaklaşım, 3. Baskı, Der Yayınları, İstanbul.
- UNWTO, World Tourism Barometer, Vol: 6, No: 2, June, 2008.
- UNWTO, Tourism Highlights, 2014 Edition
- UNWTO, Tourism and Economic Stimulus – Initial Assessment, Madrid, 1 July, 2009.
- www.tuik.gov.tr, erişim tarihi: 17.03.2014
- www.unwto.org, erişim tarihi: 15.03.2014
- www.unwto.org/facts/eng/vision.htm, erişim tarihi: 17.03.2014
- www.unwto.org/facts/eng/economy.htm, erişim tarihi: 17.03.2014
- Yücel, C. (2002), "Turizmde Yükselen Değer: Ekoturizm", TURSAB, Ar-Ge Departmanı, Nisan.
http://tursab.org.tr/dosya/1023/02nieko_1023_1889_046.pdf erişim tarihi: 28.03.2014.

LOJİSTİK YÖNETİMİNDE E-TİCARET MOBİL UYGULAMALARINDA SUNULAN HİZMET KALİTESİNİN MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNE ETKİSİ

*Mustafa KARADENİZ**
*Ömer ÇUHADAROĞLU***

Alınış Tarihi: 01 Haziran 2015

Kabul Tarihi: 16 Kasım 2015

Öz: İnternet ve akıllı telefon kullanımındaki artış e-ticaret mobil uygulamalarının ülkemizde giderek daha yaygın hale gelmesini sağlamıştır. E-ticaret mobil uygulamalarının sayısı e-ticaret mobil uygulamaları yoluyla yapılan satışlardaki hızlı büyümeyle doğru orantılı olarak büyük bir artış göstermektedir. Bu sektörde yaşanan kıyasıya rekabet nedeniyle, günümüzde e-ticaret mobil uygulamaları sunan işletmeler müşterilerine gösterdikleri yaklaşımda farklılık oluşturma çabası içerisindeyler. İşletmelerin bu amaçlarını gerçekleştirebilecekleri en iyi yol müşterilerine sundukları hizmet kalitesinin artırılmasıdır.

Bu çalışmada e-ticaret mobil uygulamalarına sahip işletmelerin sundukları hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi ile demografik değişkenlerin hizmet kalitesi boyutları ve müşteri memnuniyeti algılamalarında farklılık oluşturup oluşturmadığı incelenmiştir. Çalışmada 415 katılımcıdan toplanan veriler ve araştırma hipotezleri SPSS ve LISREL paket programları kullanılarak faktör analizi t-testi, ANOVA testi, güvenilirlik analizi ve yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Hizmet kalitesi boyutları somut özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve duyarlılık olarak tespit edilmiştir. Hizmet kalitesinin tüm boyutlarının müşteri memnuniyeti üzerinde etkili olduğu, güven ve duyarlılık boyutlarının memnuniyette öncelik taşıdığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Lojistik, Lojistik Yönetimi, Hizmet Kalitesi, Müşteri Memnuniyeti, E-Ticaret Mobil Uygulamaları, E-Ticaret.

RELATIONSHIP BETWEEN SERVICE QUALITY PRESENTED IN E-COMMERCE MOBILE APPLICATIONS AND CUSTOMER SATISFACTION IN LOGISTIC MANAGEMENT

Abstract: The increase in the use of the Internet and smart phones has made the e-commerce mobile applications more widespread in our country. The number of e-commerce mobile applications is increasing rapidly proportionally to the rapid growth of shopping made via e-commerce mobile applications. Owing to the competition in this sector, today the companies that present e-commerce mobile applications are trying to differentiate the way they approach customers. The best way that the companies can achieve this goal is to improve the service quality they present their customers.

In this study, service quality that presented by e-commerce mobile application companies and its impact on satisfaction and whether the demographic features effects to service quality and customer satisfaction were examined through a research. Research hypotheses and the data provided from

* Dr. Deniz Harp Okulu Deniz Bilimleri ve Mühendisliği Enstitüsü

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Deniz Harp Okulu Deniz Bilimleri ve Mühendisliği Enstitüsü

415 participants are tested with factor analyze, t-test, ANOVA, reliability test and structural equation model through SPSS and LISREL software. Service quality perceptions were measured in five factors which are tangibles, reliability, responsiveness, assurance and empathy. The study suggests that dimensions of service quality has an impact on customer satisfaction. Besides it is also understood that assurance and empathy dimensions have a priority in customers' satisfaction.

Keywords: Logistics, Logistics Management, Service Quality, Customer Satisfaction, E-Commerce Mobile Applications, E-Commerce.

I. Giriş

İnternet ve akıllı telefon kullanımının artması, e-ticaret mobil uygulamaları yoluyla yapılan alışveriş miktarının artması sonucunu beraberinde getirmiştir. E-ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar da artık her alanda görülen rekabet olgusunun bir parçası olarak sundukları hizmet kalitesini artırarak müşterileri nezdinde farklılık oluşturma gayreti içerisine girmişlerdir. Bu nedenle firmalar, e-ticaret mobil uygulamalarını daha iç açıcı ve çekici bir görünüme dönüştürme, sipariş kalitesini artırma, teslimatları ve iade/değişim işlemlerini kısa sürede ve zamanında yerine getirme, müşterilerin özel ihtiyaçlarını anlama, müşterilerle sürekli iletişim halinde bulunma, müşterilerin alışverişlerini güvenli bir sistem vasıtasıyla yapmalarını sağlama gibi alanlarda yoğun çaba göstermektedirler.

Bugüne kadar e-ticaret mobil uygulamalara sahip işletmelerin müşterilerine sundukları hizmet kalitesine yönelik olarak yapılan çalışmaların sayısının az oluşu ve e-ticaret mobil uygulamaları vasıtasıyla yapılan alışverişlerin yeni bir trend haline gelmesi bu çalışmanın ilham kaynağını oluşturmaktadır.

II. Hizmet ve Kalite Kavramları ve Hizmet Kalitesinin Boyutları

Hizmet, “soyut olan yani dokunamadığımız, müşteri ile hizmet personeli arasındaki ilişkiyle oluşan ve müşteri problemlerine çözüm olarak sunulan faaliyet ya da faaliyet serisidir” (Grönroos, 1990: 27).

Kalite ise Kotler (1997: 55) tarafından, ürün veya hizmetin söz verilen ihtiyaçları karşılama kabiliyetleri ile ilgili bütün özellikleridir, şeklinde tanımlanmaktadır.

Hizmet kalitesi ise, beklenen hizmet ve algılanan hizmetin karşılaştırılmasıdır. Hizmet kalitesi, sunulan hizmetin müşteri beklentilerinin karşılayıp/karşılayamadığının bir ölçüsüdür (Parasuraman vd., 1985: 42).

Hizmet kalitesi ve boyutlarına ilişkin birçok araştırmacı tarafından çalışma yapılmıştır. Parasuraman, Zeithaml ve Berry tarafından yapılan çalışma sonucunda 1988 ve 1991 yıllarında hizmet kalitesini ölçmek için SERVQUAL adı verilen bir ölçek geliştirilmiştir. 97 birimden oluşan ölçek, 10 boyut içerisinde ele alınmış, bu boyutlardan çalışmaya konu olan ve faktör analizi sonucunda elde edilen 5 boyut aşağıda açıklanmıştır (Parasuraman vd., 1985: 47).

Güvenilirlik: Söz verilen performansın tutturulması, işletmenin hizmeti ilk anda doğru yapması ve işletmenin sözünü tutmasıdır. Müşterilere verilen sözlerin büyüklüğü kadar verilen sözlerin tutulmama oranı da önemli bir konudur.

Heveslilik-Karşılık vermek : İşletmenin hizmeti sunmaya istekli ve gönüllü olmasıdır.

Güven: Müşterilere verilen hizmetin risk, tehlike ve şüpheden arındırılmış olması ve müşteri bilgilerinin kimseyle paylaşılmamasını içerir. Müşterilerin fiziksel, parasal güvenliğinin ve özel bilgilerinin teminat altına alınmasını içerir.

Müşteriyi Bilmek ve Anlamak/Duyarlılık: Müşteriyi ve müşterilerin gereksinimlerini anlamak için gayret göstermektir.

Fiziksel Varlıklar/Somut Özellikler: Hizmetin fiziksel boyutlarını kapsar. Hizmet sistemlerinin özellikle müşterinin kullandığı ve/veya hizmet alımı sırasında fark ettiği fiziksel unsurlar müşteriler için en önemli unsurlardır.

III. Müşteri Memnuniyeti

Türk Dil Kurumu'nun yaptığı tanıma göre müşteri memnuniyeti; genellikle anket yoluyla belirlenen, satın alınan mal veya hizmetin müşteri beklentilerini karşılama derecesidir. (http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts&kategori=veritbn&kelimesec=234481, Erişim Tarihi: 07 Mayıs 2015).

Jaiswal (Jaiswal, 2008: 405) müşteri memnuniyetini sunulan hizmetin, müşterinin ihtiyaç ve beklentisini karşılama ve değerlendirme olarak ifade etmektedir.

Yapılan literatür araştırmasında hizmetten beklenen kalite ve algılanan kalite, sunulan hizmete ilişkin performans değerlendirmesi, hizmete dönük fiyat beklentisi, müşterinin ruhsal durumu, müşterilerin tanıdıklarının tecrübeleri, sosyal etkileşim ve diğer subjektif faktörlerin müşteri memnuniyetinde önemli rol oynadıkları görülmektedir. (Nakıboğlu, 2008, s.71).

A. Müşteri Memnuniyetinin İşletmelere Faydaları

Küreselleşen dünyada işletmelerin rakipleri karşısında var olabilmeleri değer yaratmakla özdeşleşmiştir. Müşteri değerine ve memnuniyetine katkıda bulunan yönetimsel stratejiler, mevcut endüstri modeline tüm paydaşlara yönelik zenginlikler katarak tekrar değerlendirme gücüne ve becerisine sahip olmaktadır (Pirtini, 2010: 1).

➤ Müşteri memnuniyeti işletmeler için çok önemli bir konudur. Memnun olmuş müşterilerde o işletmeye karşı bir sadakat oluşur. Bu da daha iyi bir işletme performansı oluşturur (Gronholdt vd., 2000: 509).

➤ Müşteri memnuniyetinin sadakatin dışında işletmeye olan diğer katkıları ise; Tatmin olmuş müşteri o işletmenin diğer ürünlerinden de olmak üzere daha fazla ürün satın alması, Müşterinin işletmenin ürünleri hakkında olumlu düşüncelere sahip olduğundan işletmenin imajına pozitif katkıda

bulunması ve müşterinin diğer rakip işletmelerin ürünlerine daha az ilgi gösterir. (Baytekin, 2005, ss.43-44):



B. Müşteri Memnuniyeti-Hizmet Kalitesi İlişkisi

Bazı araştırmacılar tarafından müşteri memnuniyetinin hizmet kalitesini doğuracağı söylenmiş ise de, genelde hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti için ana etkenlerden biri olarak kabul edildiği görülmüştür. Oliver (1997) ile Taylor ve Baker (1994) hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyetinin birbirinden farklı kavramlar olduğunu, ancak memnuniyet ile hizmet kalitesi arasında önemli oranda bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir.

Müşterileriyle iletişim halinde olan işletmeler, mesajlarını uygun ve etkin bir seviyede belirli bir kültürel, fiziksel ve ilişkiel çevrede sunmaktadırlar (Karadeniz, 2010, s.14).

İşletmeler, müşteri memnuniyetinin ölçümü sırasında farklı uygulamalar kullanmaktadır. Müşteri memnuniyetinde en çok kullanılan yöntemler şunlardır; Fokus grup görüşmeleri, Danışma panelleri, Kritik olay tekniği, Müşteri ilişkileri anketi, Kıyaslama/Benchmarking, Dengeli skor kartı (Balanced scorecard). (Odabaşı, 2010, ss.149-152).

Hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyeti ölçümleri farklı amaçlara hizmet eder. Kısa dönemli işlemlerde müşteri memnuniyeti ölçülürken, uzun dönemli işlemlerde hizmet kalitesi ön plana çıkmaktadır (Douglas ve Bateson, 1997, s.298).

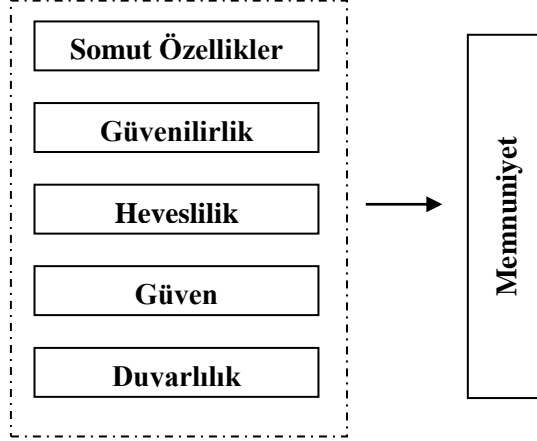
IV. Araştırma Metodolojisi

Araştırmanın amacı e-ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar tarafından sunulan “lojistik hizmet kalitesi” ile müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkiyi farklı demografik özelliklere sahip katılımcılar üzerinden incelemektir.

Araştırmaya konu olan ana kütle, İstanbul ilinde 18 yaş ve üzeri halktan rastgele seçilen 415 kişiyi kapsamaktadır. Toplam 415 katılımcıya yüz yüze anket uygulaması yapılmış ve araştırma kapsamında değerlendirilmeye tabi tutulmuştur.

Araştırma anketi üç bölümden oluşmakta olup ilk bölümde katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorular bulunmaktadır. İkinci bölümde Parasuraman ve diğerleri (Parasuraman vd., 1988, s.12-40) tarafından geliştirilen hizmet kalitesine dair 22 soru 5’li likert tipi ölçek sorusu olarak yöneltilmiştir (1=Kesinlikle Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılmıyorum). Son bölümde ise 5’li likert ölçeğinin kullanıldığı müşteri memnuniyetine yönelik 4 soru bulunmaktadır (Durmuş vd. 2011 ss. 13-15).

Parasuraman ve arkadaşları tarafından geliştirilen SERVQUAL yönteminde algılanan hizmet kalitesi beş boyuttan oluşmaktadır (Parasuraman vd., 1988, ss.12-40).

Algılanan Hizmet Kalitesi

Şekil 1: E-Ticaret Mobil Uygulamaları Kullanıcılarının Hizmet Algısı ve Memnuniyeti (Araştırma Modeli)

A. Verilerin Analiz Edilmesi

Analizleri hazırlamak üzere anket uygulaması sonucunda toplanan veriler %95 güven düzeyinde SPSS ve LISREL istatistik paket programında analiz edilmiştir.

B. Demografik Özellikler

Araştırma sonuçlarından elde edilen “Demografik Özellikler” Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1 Demografik Özellikler

CİNSİYET	F	%
Kadın	179	43,1
Erkek	236	56,9
Toplam	415	100
MEĐENİ DURUM		
Bekar	195	47
Evli	220	53
Toplam	415	100
YAŞ		
18-24	126	30,4
25-30	112	27
31-36	90	21,7
37-44	28	6,7
45-55	35	8,4
>56	24	5,8
Toplam	415	100
EĞİTİM DURUMU		
İlkokul	26	6,3
Lise	129	31,1
Önlisans	38	9,2
Lisans	170	41
Lisansüstü	52	12,5
Toplam	415	100
MESLEK		
Kamu sektörü	195	47
Özel sektör	153	36,9
Öğrenci	21	5,1

MESLEK	F	%
Emekli	35	8,4
Çalışmayan	11	2,7
Toplam	415	100
AYLIK GELİR (TL)		
<1000 TL	26	6,3
1001-2000 TL	108	26
2001-3000 TL	100	24,1
3001-4000 TL	121	29,2
4001-5000 TL	32	7,7
>5001	28	6,7
Toplam	415	100

C. Genel Bulgular

Katılımcıların Algılanan Hizmet Kalitesine verdikleri cevapların ortalamaları Tablo 2’de sunulmuş olup genel olarak bakıldığında en büyük ortalamaya “E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterilerine karşı anlayışlıdır” ve “E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların sundukları mobil uygulamalar müşterilerin özel ihtiyaçlarına göre kişiselleştirilebilir.” ifadelerine ait olduğu, en düşük ortalamanın ise, “E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterilerin özel ihtiyaçlarını anlar ve takip ederler.” ifadesine ait olduğu görülmektedir.

Tablo 2 Katılımcıların Algılanan Hizmet Kalitesi Sorularına Verdikleri Cevapların Ortalamaları

ALGILANAN HİZMET KALİTESİ ALGISI	Min	Max	Ort. (Mean)	St. Sapma
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların mobil uygulamalarının görünümü/dizaynı iç açıcı ve anlaşlırdır.	1	5	3,88	1,171
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların mobil uygulamaları görsel olarak çekicidir.	1	5	4,04	1,159
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları kibar ve anlaşılır/hoş bir üsluba sahiptir.	1	5	4,03	1,151
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların uygulamaları kullanıcıların sahip olduğu farklı boyut ve modeldeki telefonlara uygundur.	1	5	4,03	1,149
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar hizmet konusunda verdikleri sözde dururlar.	1	5	3,60	1,056
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterileri bir sıkıntıyla karşılaştıklarında bunu çözmek için gerekli ilgiyi gösterir.	1	5	3,64	1,072
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar hizmetlerini en seri şekilde yerine getirirler.	1	5	3,73	1,070
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar hizmetleri söz verdikleri zamanda yerine getirirler.	1	5	3,68	1,084
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar sipariş gönderiminde hata yapmazlar.	1	5	3,62	1,157
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilere hizmetin ne zaman yerine getirileceğini söylerler.	1	5	3,68	1,184
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilerine hızlı hizmet sunarlar.	1	5	3,75	1,204
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar her zaman müşterilere yardımcı olurlar.	1	5	3,63	1,235
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterileri ile 7/24 iletişim içerisine girebilirler.	1	5	3,67	1,203
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların mobil uygulama sistemleri güvenilirdir.	1	5	4,57	,698

ALGILANAN HİZMET KALİTESİ ALGISI	Min	Max	Ort. (Mean)	St. Sapma
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilerine güven verir.	1	5	4,54	,693
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterilerine karşı anlayışlıdır.	1	5	4,58	,701
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterinin sorularını yanıtlayacak liyakatte değildir.	1	5	4,53	,744
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların sundukları mobil uygulamalar müşterilerin özel ihtiyaçlarına göre kişiselleştirilebilir.	3	5	4,58	,572
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar tüm müşterilerine yeterli vakit ayırırlar.	3	5	4,57	,572
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilerinin özel ilgi alanlarına yönelik SMS, E-Mail bilgilendirmesi yaparlar.	3	5	4,55	,582
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilerinin iyiliği için özel çaba gösterirler.	3	5	4,57	,573
E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterilerin özel ihtiyaçlarını anlar ve takip ederler.	1	5	3,57	1,481

Katılımcıların Müşteri Memnuniyeti sorularına verdikleri cevaplara ilişkin istatistiki veriler ise aşağıda sunulmuştur.

Tablo 3 Katılımcıların Müşteri Memnuniyeti Sorularına Verdikleri Cevapların Ortalamaları

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ	Min	Max	Ort. (Mean)	St. Sapma
E-ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar her zaman beklentilerimi fazlasıyla karşılamaktadır.	1	5	4,13	0,945
Genel olarak e-ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların hizmet kalitesinden memnunum.	1	5	4,22	0,917
E-ticaret mobil uygulamalarını tanıdıklarına tavsiye edeceğim.	1	5	4,13	0,937
E-ticaret mobil uygulamalarıyla gelecekte de ürün satın almayı düşünüyorum.	1	5	4,24	0,889

C. Güvenilirlik ve Faktör Analizi Sonuçları

Araştırmanın istatistiksel iç tutarlılığı Cronbach's Alpha katsayısı kullanılarak hesaplanmıştır. Cronbach's Alpha değerlerinin 0,921 ve 0,962 olarak bulunması, araştırma sorularının yüksek bir iç tutarlılığı sahip olduğunu göstermektedir.

Yapılan faktör analizi sonucu KMO değerinin 0,910 olması değişkenlerin faktör analizine uygunluğunun mükemmel seviyede olduğunu göstermektedir. Ayrıca Barlett testinin p değeri 0,05 anlamlılık derecesinden az ise değişkenler arasında faktör analizi yapmaya yeterli düzeyde bir ilişki vardır demektir. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği testi ve Bartlett küresellik test sonuçları anlamlı olduğundan veri seti faktör analizine uygun bulunmuştur (KMO=0,910, χ^2 Barlett Test (91)= 11298,273 ve p=0,000).

Tablo 4 Faktör Analizi Sonuç Tablosu

Faktör Adı	Soru İfadeleri	Fak. Ağır.	Fak. Açık. (%)	Güv.
Somut Özellikler	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların mobil uygulamalarının görünümüleri/dizaynı iç açıcı ve anlaşlırdır.	,841	16,446	0,94
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların mobil uygulamaları görsel olarak çekicidir.	,887		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları kibar ve anlaşılır/hoş bir üsluba sahiptir.	,899		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların uygulamaları kullanıcıların sahip olduğu farklı boyut ve modeldeki telefonlara uygundur.	,867		
Güvenilirlik	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar hizmet konusunda verdikleri sözde dururlar.	,865	20,511	0,95
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşteriler bir sıkıntıyla karşılaştıklarında bunu çözmek için gerekli ilgiyi gösterir.	,892		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar hizmetlerini en seri şekilde yerine getirirler.	,835		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar hizmetleri söz verdikleri zamanda yerine getirirler.	,859		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar sipariş gönderiminde hata yapmazlar.	,864		
Heveslilik	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilere hizmetin ne zaman yerine getirileceğini söylerler.	,844	16,238	0,95
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilere hızlı hizmet sunarlar.	,837		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar her zaman müşterilere yardımcı olurlar.	,888		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterileri ile 7/24 iletişim içerisine girebilirler.	,863		
Güven	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların mobil uygulama sistemleri güvenilirdir.	,925	17,183	0,96
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilere güven verir.	,919		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterilere karşı anlayışlıdır.	,915		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların çalışanları müşterinin sorularını yanıtlayacak liyakatte değildir.	,890		
Duyarlılık	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmaların sundukları mobil uygulamalar müşterilerin özel ihtiyaçlarına göre kişiselleştirilebilir.	,951	18,321	0,98
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar tüm müşterilerine yeterli vakit ayırırlar.	,946		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilerinin özel ilgi alanlarına yönelik SMS, E-Mail bilgilendirmesi yaparlar.	,944		
	E-Ticaret mobil uygulamalarına sahip firmalar müşterilerinin iyiliği için özel çaba gösterirler.	,949		

Yapılan faktör analizi sonucunda elde edilen değişkenler “somut özellikler”, “güvenilirlik”, “heveslilik”, “güven” ve “duyarlılık” olarak oluştuğu görülmüştür.

E. Fark Testi Sonuçları

Faktör analizi sonuçlarından elde edilen hizmet kalitesi boyutları ile memnuniyet değişkeninin demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği Bağımsız Grup T-Testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılarak test edilmiştir.

Bağımsız gruplar T-Testleri sonucunda, katılımcıların cinsiyetlerine göre hizmet kalitesi algılarında bir fark olmadığı medeni durumlarına göre ise “memnuniyet” algılamaları arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. Detaylar aşağıda açıklanmıştır.

Cinsiyet ile Somut özellikler

H0A1: Kadın ve erkeklerin, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1A1: Kadın ve erkeklerin, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,592 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir, alternatif hipotez reddedilir. Yani kadın ve erkeklerin, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 5 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Cinsiyet ile Somut özellikler)

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Somut özellikler	Erkek	236	3,971	1,070	0,592
	Kadın	179	4,027	1,060	

Cinsiyet ile Güvenilirlik

H0A2: Kadın ve erkeklerin, “Güvenilirlik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1A2: Kadın ve erkeklerin, “Güvenilirlik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,235 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir, alternatif hipotez reddedilir. Yani kadın ve erkeklerin, “Güvenilirlik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 6 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Cinsiyet ile Güvenilirlik)

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Güvenilirlik	Erkek	236	3,704	1,004	0,235
	Kadın	179	3,585	1,008	

Cinsiyet ile Heveslilik

H0A3: Kadın ve erkeklerin, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1A3: Kadın ve erkeklerin, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,07 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir, alternatif hipotez reddedilir. Yani kadın ve erkeklerin, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 7 *Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Cinsiyet ile Heveslilik)*

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Heveslilik	Erkek	236	3,768	1,147	0,07
	Kadın	179	3,567	1,089	

Cinsiyet ile Güven

H0A4: Kadın ve erkeklerin, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1A4: Kadın ve erkeklerin, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,193 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Yani kadın ve erkeklerin, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 8 *Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Cinsiyet ile Güven)*

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Güven	Erkek	236	4,593	0,645	0,193
	Kadın	179	4,505	0,702	

Cinsiyet ile Duyarlılık

H0A5: Kadın ve erkeklerin, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1A5: Kadın ve erkeklerin, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,595 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Yani kadın ve erkeklerin, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 9 *Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Cinsiyet ile Duyarlılık)*

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Duyarlılık	Erkek	236	4,580	0,562	0,595
	Kadın	179	4,550	0,566	

Cinsiyet ile Müşteri Memnuniyeti

H0A6: Kadın ve erkeklerin, “Müşteri memnuniyeti” açısından aralarında anlamlı bir fark yoktur.

H1A6: Kadın ve erkeklerin, “Müşteri memnuniyeti” açısından aralarında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,095 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir, alternatif hipotez reddedilir. Yani kadın ve erkeklerin, “Müşteri memnuniyeti” açısından algıları aralarında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 10 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Cinsiyet ile Müşteri memnuniyeti)

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	P değeri
Müşteri memnuniyeti	Erkek	236	4,243	0,830	0,095
	Kadın	179	4,096	0,923	

Medeni Durum ile Somut özellikler

H0B1: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1B1: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,16 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir, alternatif hipotez reddedilir.

Yani katılımcıların medeni durumlarına göre, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 11 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Medeni Durum ile Somut özellikler)

	Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Somut özellikler	Bekar	195	4,073	0,959	0,16
	Evli	220	3,927	1,148	

Medeni Durum ile Güvenilirlik

H0B2: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Güvenilirlik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1B2: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Güvenilirlik” açısından algıları aralarında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,775 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Yani katılımcıların medeni durumlarına göre, “Güvenilirlik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 12 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Medeni Durum ile Güvenilirlik)

	Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Güvenilirlik	Bekar	195	3,637	0,936	0,775
	Evli	220	3,666	1,067	

Medeni Durum ile Heveslilik

H0B3: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1B3: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,491 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Yani katılımcıların medeni durumlarına göre, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 13 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Medeni Durum ile Heveslilik)

	Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Heveslilik	Bekar	195	3,721	1,071	0,491
	Evli	220	3,645	1,173	

Medeni Durum ile Güven

H0B4: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1B4: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,117 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Yani katılımcıların medeni durumlarına göre, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 14 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Medeni Durum ile Güven)

	Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Güven	Bekar	195	4,610	0,660	0,117
	Evli	220	4,506	0,677	

Medeni Durum ile Duyarlılık

H0B5: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1B5: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,247 > 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Yani katılımcıların medeni durumlarına göre, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 15 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Medeni Durum ile Duyarlılık)

	Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Duyarlılık	Bekar	195	4,601	0,520	0,247
	Evli	220	4,537	0,599	

Medeni Durum ile Müşteri memnuniyeti

H0B6: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Müşteri memnuniyeti” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H1B6: Katılımcıların medeni durumlarına göre, “Müşteri memnuniyeti” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır.

Yapılan T-Testi sonucunda p değeri $0,017 < 0,05$ olduğu için sıfır hipotezi reddedilir, alternatif hipotez kabul edilir. Yani katılımcıların medeni durumlarına göre, “Müşteri memnuniyeti” açısından algıları arasında anlamlı bir fark vardır. Buna göre ortalamalara bakıldığında bekârların, evlilere göre müşteri memnuniyetinin daha fazla olduğu söylenebilir.

Tablo 16 Bağımsız Gruplar T-Testi Sonuçları (Medeni Durum ile Müşteri Memnuniyeti)

	Medeni Durum	N	Ort.	Std. Sap.	p değeri
Müşteri Memnuniyeti	Bekar	195	4,288	0,687	0,017
	Evli	220	4,083	1,002	

Tek Yönlü Varyans Analizi testleri sonucuna göre;

- Yaş durumuna göre “güven” ve “duyarlılık” algılamaları arasında “31-36 ile 25-30 yaş grupları”nın anlamlı fark oluşturduğu; somut özellikler, güvenilirlik, heveslilik ve memnuniyet algılamaları arasında anlamlı fark olmadığı görülmüştür. Meslek durumuna göre “somut özellikler” algılamaları arasında “Özel sektör çalışanları-emekliler”in anlamlı fark oluşturduğu; güvenilirlik, güven, duyarlılık, heveslilik ve memnuniyet algılamaları arasında anlamlı fark olmadığı görülmüştür.

- Eğitim ve gelir durumuna göre somut özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven, duyarlılık ve memnuniyet algılamaları arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Detaylar aşağıda açıklanmıştır.

Yaş grupları ile bağımsız değişkenler arasındaki tek yönlü varyans analizi

Yaş grupları ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizinden önce homojenlik testinin sonuçları Tablo 17’de görülmektedir.

Tablo 17 Varyansların Homojenliği Testi - Yaş Grupları

Bağımsız Değişkenler	P değeri
Somut özellikler	0,640
Güvenilirlik	0,346
Heveslilik	0,295
Güven	0,135
Duyarlılık	0,122

Yaş grupları ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizi testinin sonuçları Tablo 18’de görülmektedir. Sonuçlara göre H0C1, H0C2 ve H0C3 hipotezleri p değeri 0,05’ten büyük olduğu için kabul edilmiştir. H0C4 ve H0C5 hipotezleri ise p değeri 0,05’ten küçük olduğu için reddedilmiştir.

Tablo 18 Tek Yönlü Varyans Analiz Testi - Yaş Grupları (Anova ve Welch)

	p değeri		Sonuç	En Anlamlı Fark Yapan Grup
	Anova	Welch		
H0C1: Katılımcıların yaş gruplarına göre, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,817	-	Kabul	-
H0C2: Katılımcıların yaş gruplarına göre, “Güvenilirlik” açısından	0,394	-	Kabul	-

algıları arasında anlamlı bir fark yoktur				
H0c3: Katılımcıların yaş gruplarına göre, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,262	-	Kabul	-
H0c4: Katılımcıların yaş gruplarına göre, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,042	-	Red	31-36 ile 25-30 (0,26)
H0c5: Katılımcıların yaş gruplarına göre, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,025	-	Red	31-36 ile 25-30 (0,26)

Eğitim Durumu ile bağımsız değişkenler arasındaki tek yönlü varyans analizi

Eğitim Durumu ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizinden önce homojenlik testinin sonuçları Tablo 19’da görülmektedir.

Tablo 19 Varyansların Homojenliği Testi - Eğitim Durumu

Bağımsız Değişkenler	P değeri
Somut özellikler	0,986
Güvenilirlik	0,496
Heveslilik	0,197
Güven	0,959
Duyarlılık	0,158

Eğitim Durumu ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizi testinin sonuçları Tablo 5.31’de görülmektedir. Sonuçlara göre H0D1, H0D2, H0D3, H0D4, H0D5 hipotezleri, p değeri 0,05’den büyük olduğu için kabul edilmiştir.

Tablo 20 Tek Yönlü Varyans Analiz Testi - Eğitim Durumu (Anova ve Welch)

	p değeri		Sonuç	En Anlamlı Fark Yapan Grup
	Anova	Welch		
H0d1: Katılımcıların eğitim durumuna göre, “Somut özellikler” açısından Algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,322	-	Kabul	-
H0d2: Katılımcıların eğitim durumuna göre, “Güvenilirlik” açısından Algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,979	-	Kabul	-
H0d3: Katılımcıların eğitim durumuna göre, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,695	-	Kabul	-
H0d4: Katılımcıların eğitim durumuna göre, “Güven” açısından algıları Arasında anlamlı bir fark yoktur	0,407	-	Kabul	-
H0d5: Katılımcıların eğitim durumuna göre, “Duyarlılık” açısından algıları Arasında anlamlı bir fark yoktur	0,216	-	Kabul	-

Meslek Grupları ile bağımsız değişkenler arasındaki tek yönlü varyans analizi

Meslek grupları ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizinden önce homojenlik testinin sonuçları Tablo 21’de görülmektedir.

Tablo 21 Varyansların Homojenliği Testi – Meslek Grupları

Bağımsız Değişkenler	P değeri
Somut özellikler	0,091
Güvenilirlik	0,132
Heveslilik	0,101
Güven	0,187
Duyarlılık	0,118

Meslek grupları ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizi testinin sonuçları Tablo 22’de görülmektedir.

Sonuçlara göre p değeri 0,05’den büyük olduğu için H0E2, H0E3, H0E4 ve H0E5 hipotezleri kabul edilmiş, H0E1 reddedilmiştir.

Tablo 22 Tek Yönlü Varyans Analiz Testi - Meslek Grupları (Anova ve Welch)

	p değeri		Sonuç	En Anlamlı Fark Yapan Grup
	Anova	Welch		
H0E1: Katılımcıların meslek gruplarına göre, “Somut özellikler” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,004	-	Red	Özel-emekli (0,617)
H0E2: Katılımcıların meslek gruplarına göre, “Güvenilirlik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,167	-	Kabul	-
H0E3: Katılımcıların meslek gruplarına göre, “Heveslilik” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,066	-	Kabul	-
H0E4: Katılımcıların meslek gruplarına göre, “Güven” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,854	-	Kabul	-
H0E5: Katılımcıların meslek gruplarına göre, “Duyarlılık” açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,111	-	Kabul	-

Gelir Seviyeleri ile bağımsız değişkenler arasındaki tek yönlü varyans analizi

Gelir seviyeleri ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizinden önce homojenlik testinin sonuçları Tablo 23’de görülmektedir.

Tablo 23 Varyansların Homojenliği Testi - Gelir Seviyeleri

Bağımsız Değişkenler	P değeri
Somut özellikler	0,559
Güvenilirlik	0,154
Heveslilik	0,487
Güven	0,153
Duyarlılık	0,257

Gelir seviyeleri ile 5 bağımsız değişkenle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizi testinin sonuçları aşağıdaki tabloda görülmektedir. Sonuçlara

göre p değeri 0,05'den büyük olduğu için H0F1, H0F2, H0F3,H0F4 ve H0F5 hipotezleri kabul edilmiştir. Gruplar arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 24 Tek Yönlü Varyans Analiz Testi - Gelir Seviyeleri (Anova ve Welch)

	p değeri		Sonuç	En Anlamlı Fark Yapan Grup
	Anova	Welch		
H0F1: Katılımcıların gelir seviyelerine göre, "Somut özellikler" açısından Algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,059	-	Kabul	-
H0F2: Katılımcıların gelir seviyelerine göre, "Güvenilirlik" açısından Algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,518	-	Kabul	-
H0F3: Katılımcıların gelir seviyelerine göre, "Heveslilik" açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,845	-	Kabul	-
H0F4: Katılımcıların gelir seviyelerine göre, "Güven" açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,654	-	Kabul	-
H0F5: Katılımcıların gelir seviyelerine göre, "Duyarlılık" açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur	0,315	-	Kabul	-

Demografik özellikler ile müşteri memnuniyeti arasındaki tek yönlü varyans analizi

Demografik özellikler ile müşteri memnuniyetine ilişkin hipotezlerin tek yönlü varyans analizinden önce homojenlik testinin sonuçları Tablo 25'de görülmektedir.

Tablo 25 Varyansların Homojenliği Testi – Demografik Özellikler ile Müşteri Memnuniyeti

Demografik Özellikler	P değeri
Yaş	0,054
Eğitim	0,416
Meslek	0,087
Gelir	0,191

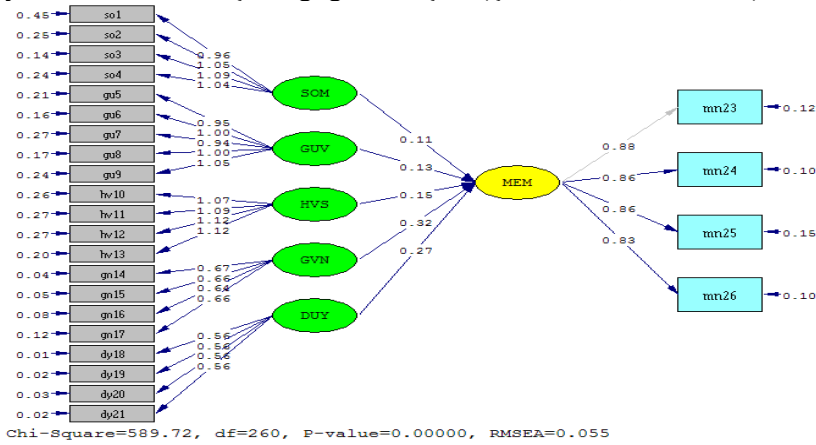
4 demografik özellik ile müşteri memnuniyetiyle ilgili hipotezlerin tek yönlü varyans analizi testinin sonuçları Tablo 26'de görülmektedir. Sonuçlara göre p değeri 0,05'den büyük olduğu için H0C6, H0D6, H0E6, H0F6 kabul edilmiştir.

Tablo 26 Tek Yönlü Varyans Analiz Testi - Demografik Özellikler ile Müşteri Memnuniyeti

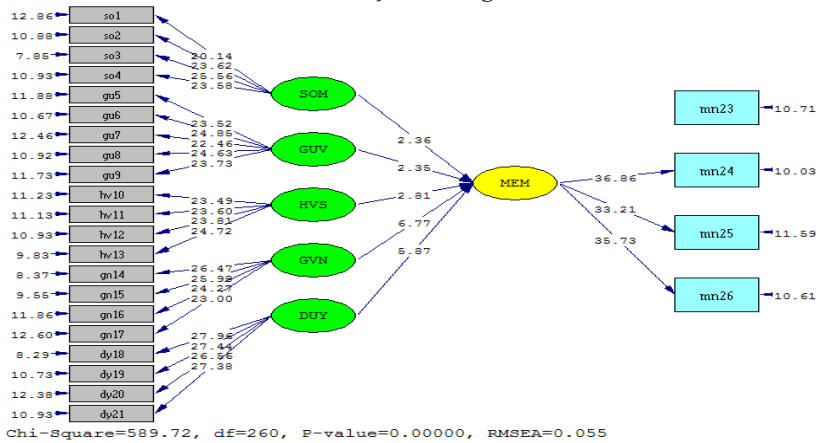
	p değeri		Sonuç	En Anlamlı Fark Yapan Grup
	Anova	Welch		
H0C6: Katılımcıların yaş gruplarına göre, "Müşteri memnuniyeti" açısından Algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,169	-	Kabul	-
H0D6: Katılımcıların eğitim durumuna göre, "Müşteri memnuniyeti" açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,104	-	Kabul	-
H0E6: Katılımcıların meslek gruplarına göre, "Müşteri memnuniyeti" açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,492	-	Kabul	-
H0F6: Katılımcıların gelir seviyelerine göre, "Müşteri memnuniyeti" açısından algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.	0,691	-	Kabul	-

F. Geliştirilen Modelin Yapısal Eşitlik Modeliyle Test Edilmesi

LISREL yapısal eşitlik modeliyle doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör uyum iyiliği değerlerine bakıldığında Ki kare (χ^2) değeri 589.72, p=0; Serbestlik Derecesi (Degrees of Freedom)= 260; $\chi^2/sd= 2,26$; Hataların yaklaşık ortalama karekökü (Root Mean Square Error of Approximation-RMSEA) = 0.055; Uyum iyiliği indeksi (Goodness of Fit Index -GFI) = 0.90; Düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi (Adjusted Goodness of Fit Index -AGFI) = 0.87; Karşılaştırmalı uyum indeksi (Comparative Fit Index -CFI) = 0.99; Normalleştirilmiş uyum indeksi (Normed Fit Index -NFI) = 0.98; Kök ortalama kare artık değeri (Root Mean Square Residual -RMR) = 0.023 ve Standardize edilmiş kök ortalama kare artık değerinin (Standardized Root Mean Square Residual-SRMR) = 0.023 olduğu görülmüştür. Değerlerin modelin uyum kriterlerini karşıladığı görülmüştür (Çokluk vd., 2012: 271).



Şekil 2: İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi İle Elde Edilen Standardize Edilmiş Çözüm Değerleri



Şekil 3: İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi İle Elde Edilen t Değerleri

İkinci düzey doğrulayıcı faktör analizi ile elde edilen yol şeması ve t değerleri incelendiğinde t değerlerinin (T Values) ve standardize edilmiş çözüm (Standardized Solution) değerlerinin 0,05 güvenilirlik düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. LISREL yapısal eşitlik modeliyle test edilen hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkinin incelendiği modelin anlamlılığı ve güvenilirliğinin yeterli olduğu görülmüş ve geliştirilen modelin kabul edilebilir olduğu test edilmiştir.

V. Sonuç

Hizmet kalitesini ölçen çok sayıda sorudan az sayıda ve tanımlanabilir nitelikte anlamlı değişkenler elde etmek üzere Faktör Analizi yapılmıştır. Analiz sonrasında, hizmet kalitesi değişkeninin somut özellikler, güvenilirlik, heveslilik, güven ve duyarlılık olmak üzere 5 boyutta değerlendirilebileceği görülmüştür.

Faktör analizi sonucu hizmet kalitesini oluşturan 5 bağımsız değişken ve 1 bağımlı değişken güvenilirlik testine tabi tutulmuş, analiz neticesinde karşımıza çıkan Cronbach's Alfa değerlerine istinaden hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti sorularının yüksek derecede güvenilir olduğu (Tüm katsayılar 0.80'den büyüktür) görülmüştür.

Müteakiben bağımsız gruplar t-testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi (Anova-Welch) Testleri sonucunda;

➤ Katılımcıların cinsiyet durumlarına göre, “somut özellikler”, “güvenilirlik”, “heveslilik”, “güven” ve “duyarlılık” algılamaları arasında anlamlı bir fark olmadığı,

➤ Katılımcıların medeni durumlarına göre, “güvenilirlik”, “heveslilik”, “güven” ve “duyarlılık” algılamaları arasında anlamlı bir fark olmazken “somut özellikler” algılarında anlamlı bir fark olduğu,

➤ Katılımcıların yaş durumuna göre “somut özellikler”, “güvenilirlik”, “heveslilik” ve “güven” algılamaları arasında anlamlı bir fark bulunmazken “duyarlılık” algılamaları arasında anlamlı bir fark olduğu,

➤ Katılımcıların eğitim ve meslek durumlarına göre “somut özellikler”, “güvenilirlik”, “heveslilik”, “güven” ve “duyarlılık” algılamaları arasında anlamlı bir fark bulunmadığı,

➤ Katılımcıların gelir seviyelerine göre “somut özellikler”, “güvenilirlik”, “güven” ve “duyarlılık” algılamaları arasında anlamlı bir fark bulunmazken; “heveslilik” algılamaları arasında anlamlı bir fark olduğu,

➤ Katılımcıların yaş, eğitim, meslek ve gelir seviyelerine göre “müşteri memnuniyeti” algılamaları arasında anlamlı bir fark bulunmazken; cinsiyet ve medeni durumlarına göre “müşteri memnuniyeti” algılamaları arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir.

➤ Geliştirilen model yapısal eşitlik modeliyle doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuş ve faktör analizi sonucunda çıkan sonuçların tutarlı olduğu görülmüştür. Bu da modelimizin geçerliliğini göstermektedir.

Kaynaklar

- Baytekin Pelin, "Toplam Kalite Hedefinde Müşteri Memnuniyetinden Müşteri Sadakatine", Yeni Düşünceler Dergisi, Yıl 1, Sayı 1, 2005, ss.41-52.
- Douglas H. and Bateson J. E. G. (1997), Essentials of Services Marketing, The Dryden Pres, USA.
- Durmuş B., Yurtkoru E.S. ve Çinko M., (2013), Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi, 5. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Gronholdt L., Martensen A. And Kristensen K. (2000), "The Relationship Between Customer Satisfaction and Loyalty: Cross-industry Differences", Total Quality Management, 11:4-6, ss. 509-514.
- Grönroos C. (1990), Service Management and Marketing: Managing The Moments Of Truth In Service Competition, Lexington Books, Lexington, Massachusetts.
- Jaiswal A. K. (2008), Customer Satisfaction And Service Quality Measurement In Indian Call Centres, Managing Service Quality: An International Journal, Vol. 18 Issue 4, ss.405-416.
- Karadeniz M. (2010), Halkla İlişkiler Faaliyetlerinin Rolü ve Önemi. İstanbul:Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Kotler P. (1997), Marketing Management; Analysis, Planning, Implementation and Control, New Jersey, Prentice Hall.
- Nakıboğlu M.A.B. (2008), "Hizmet İşletmelerindeki İlişkisel Pazarlama Uygulamalarının Müşteri Bağlılığı Üzerindeki Etkileri", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana, Çukurova Üniversitesi.
- Odabaşı Y. (2010), Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi, 8.Basım İstanbul, Sistem Yayıncılık.
- Oliver R. L. (1997), Satisfaction: A Behavioral Perspective On The Consumer, New York: McGraw-Hill.
- Parasuraman A., Zeithaml V.A. and Berry L.L. (1985), "A Conceptual Model of Service Quality and Implications for Further Research", Journal Of Marketing, Vol. 49, Issue 4, ss. 41-50.
- Parasuraman A., Zeithaml V.A. ve Berry, L.L. "SERVQUAL: A Multiple-Item Scale For Measuring Consumer Perceptions Of Service Quality", Journal of Retailing, 1988, 64(1), ss.12-40
- Pirtini S. (2010), Pazarlamada Müşteri Odaklılık ve Balanced Scorecard. İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Taylor S.A. and Baker T.L. (1994), "An Assessment Of The Relationship Between Service Quality And Customer Satisfaction in The Formation Of Consumers' Purchase Intentions", Journal of Retailing, Vol.70, Issue 2, ss.163-178.
- http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts&kategori1=veritbn&kelimesec=234481, Erişim Tarihi: 07 Mayıs 2015.

YEŞİL BİLGİ TEKNOLOJİLERİ ÜRÜN TERCİHİNDE TÜKETİCİ SATIN ALMA NİYETLERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TESPİTİ

İkram DAŞTAN*
Cem GÜRLER**

Alınış Tarihi: 09 Haziran 2015

Kabul Tarihi: 17 Kasım 2015

Öz: Günümüzde, teknolojik gelişmelerin bir sonucu olarak birçok elektronik ürün üretilmekte ve kullanıma sunulmaktadır. Bütün bu elektronik ürünlerin üretilmesi ve kullanılması çevresel sorunları da beraberinde getirmektedir. Yapılan araştırmalar, dünya atıklarının %3'ünün elektronik atıklardan ve karbondioksit emisyonundan %2'sinin ise bilişim teknolojileri tarafından üretildiğini ortaya koymaktadır. Çevresel problemlerin artması ve elektronik ürünlerin çevreye yapmış olduğu etki, yeşil bilgi teknolojilerinin (Yeşil BT-Green IT) önemini artmasını sağlamıştır. Bu bağlamda, bu çalışma ile üniversite öğrencilerinin teknolojik ürün tercihlerinde Yeşil BT ürünlerini tercih etmelerine etki eden faktörlerin neler olduğu ve etki düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında 221 Yalova Üniversitesi öğrencisine ulaşılarak yüz yüze anket yöntemiyle veriler toplanmış ve çeşitli istatistik programlarıyla analiz edilmiştir. Araştırmanın bulgularından elde edilen sonuçlara göre bireysel etki faktörünün satın alma niyeti üzerinde etkisinin olmadığını diğer faktörler olan kolektivizm, öz benlik ve alışkanlıkların Yeşil BT satın alma niyetini etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yeşil BT, Kolektivizm, Öz Benlik, Alışkanlıklar, Bireysel Etki

FACTORS AFFECTING CONSUMERS' INTENTION TO BUY GREEN IT GOODS

Abstract: Nowadays various electronic products as a result of technological developments are produced and used. All these electronic products lead to an increase in environmental problems. Previous research revealed that 3 percent of the total world waste were generated by the electronic waste and carbon dioxide emissions and 2 percent of it were generated by the information technology. The increase in environmental problems and the impacts of electronic products on environment have led to the raise of Green IT's importance.

In this context, this study aims at determining the factors which affect the college students' technological products' preferences in Green IT and then the impact levels of these factors. In this vein, 221 college students from Yalova University were reached. Data were collected by these students via a face-to-face survey method and these data were analyzed through some statistical programs. According to the results, it was found that the factor of Individual Effect had no impact on Buying Intention whereas other factors such as Collectivism, Self-identity and Habits influenced on the Purchase Intention of Green IT.

Keywords: Green IT, Collectivism, Individual consequences, Self-Identity, Habits

* Yrd. Doç. Dr. Yalova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

** Arş. Gör. Yalova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

I. Giriş

Sanayi devriminden sonra teknolojik gelişimin ivme kazanmasıyla birlikte teknolojik ürünlerin çeşitliliği de artış göstermiştir. Teknolojik değişimle birlikte beklentiler sürekli artmış bu beklenti doğrultusunda firmalar yeni ürünler geliştirerek tüketicilerin bu sonsuz ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmışlardır. Bu gelişim ve değişim beraberinde hızlı bir çevre tahribatı ve teknolojik kirlilik meydana getirmiştir. Bu durum yenilenemeyen kaynakların sürekli tükenmesine neden olmuş, sadece müşteri beklentisini karşılamak amaçlı üretim mantığıyla üretilen ürünler yığınlar halinde geri dönüşümü olmayan teknolojik ürünlere dönüşmüşlerdir. Bu durum bireyleri ve kurumları enerji tasarrufu, çevrenin korunması ve sürdürülebilirlik politikaları açısından sorumluluk almaları gerektiği gerçeğini beraberinde getirmiştir.

Küresel ısınma, tüketici zevk ve tercihlerinin Yeşil BT ürünlerine doğru kayması, enerji fiyatlarında görülen artış gibi faktörler, Yeşil BT ürünlerin farkındalığının artmasına ve öneminin daha iyi anlaşılmasına neden olmuştur. Küresel ısınmanın sebep olduğu olumsuz sonuçlar, geri dönüşümü yapılabilen teknolojik ürünleri, enerji verimliliği sağlayan ve çevre dostu bilgisayar bileşenlerini ve tüm bunların sonucu olarak bilişim sektöründe “Yeşil Bilgi Teknolojileri” kavramının oluşmasını sağlamıştır. Algoritmalar sayesinde büyük miktarda enerji tasarrufu sağlanabilmektedir. Firmalar için algoritmalar, otomasyon kullanımındaki artış ve dijitalleşme, elde edilen verilerin enerjinin daha ucuz olduğu yerlerde saklanması, karbondioksit emisyonunu azaltan verimli aramalar, işletim sistemlerinin enerji tasarrufu sağlayacak biçimde ayarlanması yazılım sektörünün yeşil bilişim içinde yerini aldığını göstermektedir.

Son yıllarda küresel dönüşümde önemli bir paya sahip olan bilişim teknolojilerinin kullanımından kaynaklanan karbondioksit üretimi ve teknoloji atıkları doğaya ciddi zararlar vermektedir. World Wildlife Fund (WWF) tarafından yayınlanan iklim raporuna göre bilişim teknolojileri emisyon azalmasını sağlayabilecek en yüksek potansiyele sahip sektörlerden biri olarak işaret edilmektedir (Palmin ve Pahlman, 2008: 88). McKinsey & Company tarafından yapılan bir diğer araştırmaya göre ise 2020 yılına kadar BT, 7,8 Gigaton karbon salınımını engelleyebilecektir (Webb, 2008: 6). Bu durum bize Yeşil BT'nin, enerji kullanımı ve iklim değişiklikleri konularına en önemli araçlardan biri olduğunu göstermektedir. Ayrıca Yeşil BT, enerji verimliliğini artırırken, yenilikçi yöntemler ve sürdürülebilir enerji kaynaklarının artması ile birlikte, sürdürülebilir enerjinin kullanımı yaygınlaşabilecektir. Yapılan araştırmalar, Yeşil BT'nin, karbon salınımını engelleme, sürdürülebilir ve verimli enerji konularında önemli bir araç olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

Özellikle 2000'li yıllardan sonra ülkeler Yeşil BT'nin öneminin farkına varmış ve daha az enerji sarfiyatı adına bireyler ve organizasyonlar için farkındalık oluşturmayı amaçlamışlardır. Yıllar itibariyle yapılan araştırmalarda çeşitli indekslerle potansiyel durum ortaya konulmuş ve diğer ülkelerle

karşılaştırmalar yapılabilmektedir. Gelineen noktada gerçekleştirilen literatür taramalarında Türkiye'nin bu indekslerde yer almadığı ve Yeşil BT alanında bu indekslere girebilecek bir çalışmanın olmadığı tespit edilmiştir. Türkiye'de gerek bireylerin gerekse organizasyonların çevreye duyarlı teknolojiler, enerji verimliliği ve enerjinin etkin kullanımı konusunda gerekli bilgi, kullanım ve öngörüye sahip olmadığı noktasından hareketle yapılan bu çalışma ile hem üniversite öğrencileri üzerinde böyle bir farkındalığın tespiti hem de Yeşil BT alanında literatüre katkı yapılması hedeflenmiştir.

Yeşil BT'nin öneminin son yıllarda artması ile bu bilince sahip olan insanlar çevreci bir tutum ile hareket etmektedirler. Bu farkındalık tüketicilerin satın alma tutum ve davranışlarını etkilemektedir. Bu çalışma ile üniversite öğrencilerinin teknolojik ürün tercihlerinde Yeşil BT ürünlerini tercih etmelerine etki eden faktörlerin neler olduğu ve etki düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında üniversite öğrencilerine ulaşılarak yüz yüze anket yöntemiyle veriler toplanmış ve çeşitli istatistik programlarıyla analiz edilmiştir. Araştırmanın bulgularından elde edilen sonuçlara göre Bireysel etki faktörünün Satın alma niyetini etkilemediğini diğer faktörler olan kolektivism, öz benlik ve alışkanlıkların Yeşil BT satın alma niyetini etkilediği tespit edilmiştir.

II. Literatür Taraması

Dünya'da bilgi ve iletişim teknolojilerinin, toplam karbon salımlarının yüzde 2'sinden sorumlu olduğu ifade edilmektedir (Philipson, 2010). Bilişim sektöründeki üreticilerin daha az enerji harcayan ve bu sayede daha az karbondioksit salınımı yapan donanımlar üretmeye başlamasıyla birlikte, hem üreticiler hem de tüketiciler bu ürün ve teknolojileri kullanmaya başlamış ve bu karbon emisyon oranlarının aşağıya çekilmesi hedeflenmiştir. Bireylerin bu ürünleri tercih etmeleri daha az enerji sarfiyatıyla birlikte bütçelerini olumlu etkilemekte, üreticiler için ise bu durum prestij ve bilinçli kullanıcıların tercih sebebi olabilmektedir. Literatürde Yeşil BT ile ilgili çalışmalar çeşitli kategorilere ayrılmıştır. Bazı çalışmalarda sadece bireyler dikkate alınırken bazı çalışmalarda ise işletmeler ve kamu kuruluşları incelenmiştir. Yapılan çalışmalarda bireylerin ve organizasyonların Yeşil BT tercihlerinin yıllar itibarıyla nasıl bir eğilim gösterdiği ve potansiyel durumunun ortaya konulması hedeflenmiştir. Ayrıca Yeşil BT çeşitliliğinin çok fazla olması, araştırmacıları Yeşil BT'nin farklı boyutlarını ele almaya yönlendirmiştir. Her ne kadar on yılı aşkın bir süreden bahsedilse de, konu ile ilgili literatürde çok fazla sayıda çalışma yer almamaktadır. Ulusal anlamda ise neredeyse yok denecek kadar az çalışma bulunmaktadır. Ülkemizde bugüne kadar yapılmış en kapsamlı çalışma 2010 yılında yayınlanan Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun hazırladığı "Yeşil Bilişim" raporudur. Raporda dünyadan Yeşil BT uygulamaları ve politikaları hakkında bilgi verilmektedir.

Bilgi teknolojilerinin hayatın her alanına girmesi ve küresel ısınma, sera gazı etkisi, enerji ve elektrik maliyetlerinin yükselmesi gibi çevresel sorunların ortaya çıkması Yeşil BT'ye olan ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Yapılan araştırmalar firmalar ve kullanıcılar arasında kategorize edilmiş olup ayrıca yeşil BT'nin toplumsal etkilerine de bakılmıştır. 2009 yılında yapılan ve Avustralya, Yeni Zelanda ve ABD'yi kapsayan bir çalışmada Yeşil BT uygulamalarının, organizasyonlar tarafından küçük adımlarla takip edildiği fakat henüz bu yayılımın olgunluk aşamasından çok uzakta olduğu ifade edilmektedir (Molla ve diğ., 2009). Bu çalışmada organizasyonların Yeşil BT'leri daha çok çevresel zararların azaltılması noktasında dikkate aldıkları görülmektedir. Yeşil BT kullanımının ve farkındalığının hızlandırılması için, Yeşil BT'lerin nasıl daha fazla BT verimliliği sağladığı ve maliyetlerin düşürülmesinde dikkate değer katkı sağladığının organizasyonlara anlatılması gerektiği ifade edilmektedir. Bireyler üzerine yapılan çalışmalarda Yeşil BT satın alma davranışını etkileyen birçok araştırma ve faktör araştırmacılar tarafından ortaya konulmuştur. Kolektivizm, çevre kaygısı, algılanan fayda (Kim ve Sejung, 2005: 592-599), çevresel kaygı, sürdürülebilirlik, Kyoto protokolü, kurumsal sosyal sorumluluk, küresel ısınma(e-atık, performans, güç tüketimi), eko-etiket ve sertifikalar, finansal faydalar ve pazar aktörleri (tüketici talebi, psikolojik faktörler, kurumsal beklenti) yeşil satın alma davranışını etkileyen faktörler olarak belirlenmiştir (Khan vd, 2014: 9-21). Kim ve Sejung (2005) 304 üniversite öğrencisi üzerinde yapmış oldukları çalışmada tüketicilerin kolektivizm, çevre kaygısı ve algılanan faydanın yeşil satın almaya etkileri ve karşılıklı ilişkilerini incelemişlerdir. Elde ettikleri sonuçlara göre kolektivizmin algılanan fayda üzerinden, çevre kaygısının ise direk olarak yeşil satın alma davranışını etkilediği sonucuna varmışlardır. Fakat bir diğer çalışmada araştırmacılar sorumlu satın alma davranışının kolektivizmden etkilenmediğini sonucuna ulaşmışlardır (Loo vd, 2014). Sorumlu satın alma davranışını, en çok sorumlu satın alma niyetinin, daha sonra ise algılanan davranış ve öz kimliğin etkilediği belirlenmiştir. Akehurst (2012) 186 birey üzerinde yaptığı çalışmada ise yeşil bilinçli tüketici davranışını, yeşil tüketici profilini analiz ederek incelemeyi amaçlamış ve literatürde bulunan çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşmıştır. Bu sonuçlara göre yeşil bilinçli tüketici davranışlarını etkileyen faktörlerin sosyo demografik değişkenlerden ziyade algılanan fayda (tüketici değeri) ve sosyal kaygı olduğu sonucuna ulaşmıştır. 6010 birey üzerinde gerçekleştirilen bir başka çalışmada Hong Konglu gençlerin yeşil satın alma davranışını etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır (Kaman, 2008: 573-586). Elde edilen sonuçlara göre, yeşil satın alma davranışının en çok sosyal etkinin, daha sonra sırayla çevre kaygısı, kişinin çevre konusunda öz saygısı ve algılanan çevresel sorumluluğun etkilediği belirlenmiştir, bu sonuçlar literatürdeki benzer çalışmaları destekler niteliktedir. Bir diğer araştırmada araştırmacılar, algılanan faydanın, yeşil ürün satın alımını en çok etkileyen faktör olduğunu belirlemişlerdir (Koo vd, 2015: 64-79). Chen ve Ching-

Hsun'de (2012: 502-520) algılanan fayda ve güvenin yeşil satın almayı pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Khan ve arkadaşları (2014) ise yeşil satın alma davranışını en çok sürdürülebilir stratejinin etkilediğini, e-atık, performans, güç tüketimi, küresel ısınma, eko-etiket ve sertifikaların önemli bir etkisi olmadığını ortaya koymuşlardır. Bir diğer çalışmada araştırmacılar Rahbar ve Nabsiah ise, eko-etiket ve eko-markanın, yeşil satın alma davranışını pozitif yönde etkilediğini belirtmişlerdir (Rahbar ve Nabsiah. 2011: 78-83).

Ortaya çıkan yeşil bilgi teknolojileri ihtiyacı ile, organizasyonlar ve bireysel kullanıcılar kullanmış oldukları bilgi teknolojilerini yeşile uyarlamaya başlamışlardır. Bu anlamda literatürde Yeşil BT çalışmalarının önemli bir kısmı da Yeşil BT'nin adaptasyonu ile ilgidir. Nath ve arkadaşları tüketicilerin yeşil BT ürünlere adaptasyonunu kolaylaştıran faktörleri tanımlamayı ve değerlendirmeyi hedeflemiş ve bu kapsamda 16 uzmanın katılımıyla panel tartışması yapmıştır (Nath vd, 2013: 453-470). Araştırmacılar adaptasyonu arttırmak için çevresel farkındalığın artırılmasını ama daha önemlisi çevresel okuryazarlığın artırılması gerektiği sonucuna ulaşmışlardır. Bir başka çalışma Avustralya ve Yeni Zelanda'da Yeşil BT adaptasyonu araştırmış, adaptasyonun olgunluğun ilk adımlarında olduğunu araştırmacılar tarafından ortaya konulmuştur (Molla, 2009: 3-21). Ayrıca Yeşil BT adaptasyonu için kaynak bulma sıkıntısının temel sorunlardan biri olduğu belirtilmiştir. Literatürde Yeşil BT'nin bir başka boyutu olarak algılanan farkındalık boyutu incelenmiştir Mauritius'ta, öğrenciler arasında yapılan bir çalışma öğrencilerin yeşil bilgisayar ile alakalı farkındalık seviyelerini ölçmeyi amaçlamış ve bu amaçla toplamda 56 öğrenci ile anket çalışması yapılmıştır (Dookhitram vd, 2012: 1-8). Araştırma sonucunda öğrencilerin farkındalıkları olduğu fakat uygulamada bazı sorunlar olduğu tespit edilmiştir.

III. Kavramsal Çerçeve

Yeşil BT, bilgi teknolojilerinin ürün yaşam döngüsü içinde enerji verimliliğinin sağlanması, bu yolla çevreye olan zararının minimuma indirgenmesidir. Daha geniş bir tanım ile bilgisayarların, serverlerin ve alakalı diğer alt sistemlerin dizaynında, üretilmesinde, kullanılmasında ve imha edilmesinde etkin ve verimli bir şekilde çevreye zararının minimuma indirgenmesi ya da çevreye olan zararının tamamen sıfıra indirgemeye ilgilene BT dalıdır (Murugesan, 2008: 25-26). Bir başka tanımda Yeşil BT, kurumsal ve tedarik zinciri faaliyetlerinin yürütülmesinde kullanılan bilgi ve iletişim teknolojileri araçları olan mal, hizmet ve kaynakların yaşam döngüleri boyunca çevresel sürdürülebilirliğinin yönetilmesinde optimal kullanımını ifade etmektedir (Mingay, 2007). Başka bir araştırmacı Yeşil BT'yi; bir organizasyonda çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması için bilgi teknolojilerinin tasarım, üretim, tedarik, kullanım ve elden çıkarılması noktasında ilgili kriterlerin sistematik ve bilinçli olarak uygulanması şeklinde tanımlamıştır (Molla ve diğ., 2009). Genel olarak bakıldığında Yeşil BT;

bilgisayarlar, serverlar ve bunlarla ilişkili alt sistemler olarak monitörler, yazıcılar, veri depolama cihazları vb. ağ ve iletişim teknolojilerinin tasarlanması, üretimi, kullanımı ve elden çıkarılması faaliyetlerinin bütününe kapsamaktadır.

Araştırma kapsamında modele konu olan faktörlerden kolektivizm; bağımlılığı, grup içi uyumu, aile güvenliği, grup odaklı hedefleri, sosyal hiyerarşiyi, işbirliğini ve düşük bir rekabet seviyesini vurgulayan bir kavramdır (Hofstede, 1980; aktaran Kim ve Choi, 2005: 592). Literatürde bulunan pek çok araştırmada, kolektivizmin 2 boyutunun olduğu vurgulanmıştır; Dikey Kolektivizm ve Yatay Kolektivizm. Yatay kolektivizm işbirliğini ve grup uyumunu, dikey kolektivizm ise görev odaklılığı, kişisel fedakarlığı, özellikle kendi hedeflerini grup hedefleri pahasına ikinci plana atmayı ifade etmektedir (Özbek, 2010: 24:25). Yeşil satın alma niyeti, kolektivist duyguları barındırdığından, birçok çalışmada niyeti etkileyen faktörlerden biri olarak belirtilmiştir (Yeniçeri, 2008: 21, Kim ve Choi, 2005: 592, Loo vd, 2014). Bu çalışmada da satın alma niyetini etkileyen bir faktör olarak tasarlanmıştır. Bu bağlamda araştırmanın ilk hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur.

H1: Kolektivizm Yeşil BT satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir

Bir diğer faktör olan öz benlik faktörü ise, kişinin kendisini diğerlerinden ayırmak ve ait olduğu sosyal grubun değerlerine, inançlarına ve davranışlarına uymak anlamlarına gelmektedir (Christensen vd, 2004; aktaran Whitmarsh ve O'Neill, 2010: 7). Öz kimlik Ajsen tarafından geliştirilen "Planlanmış Davranış Teorisi" kapsamında niyeti etkileyen 3 faktörden birisi olduğu için, bu çalışmada eklenmiş ve test edilmiştir. Araştırma kapsamında da benzer şekilde niyeti etkileyen bir faktör olarak kurgulanmıştır. Araştırmacılar da (Loo vd, 2014, Kaman, 2008: 573-586) yapmış oldukları çalışmalarda öz benliğin Yeşil BT satın alma davranışlarında etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Araştırma kapsamında oluşturulan ikinci hipotez ise şu şekilde olmuştur:

H2: Öz benlik Yeşil BT satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir

Bir şeye alışmış olma durumu olarak ifade edilen alışkanlıklar faktörü ise satın alma davranışını etkileyen en temel faktörlerden biri olarak dikkat çekmektedir. Çalışmada, alışkanlık faktörü ile yeşil satın alma davranışının bir alışkanlık haline gelip gelmeyeceği ve bu davranışın belirli bir zaman sonra doğal olarak algılanıp algılanmadığı konularına vurgu yapılmıştır. Bu kapsamda alışkanlıklar en baskın faktörlerden biri olarak araştırma modelinde satın alma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

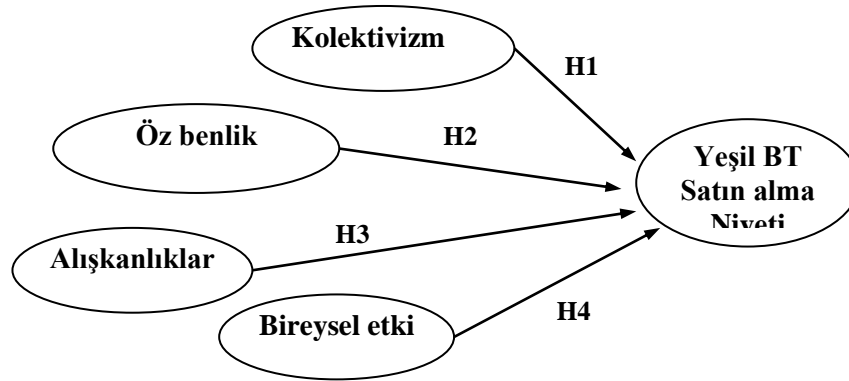
H3: Alışkanlık Yeşil BT satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir

Araştırma kapsamında modelde yer alan bir diğer faktör bireysel etki faktörüdür. Bireysel etki faktörü bireylerin kişisel davranışlarının, satın alma davranışlarında bir farklılık yaratacağına inanması anlamına gelmektedir (Ellen vd, 1991: 103). Webster bireysel etkiyi, bireyin, çevre kirliliğinin azaltılmasında

etkili olup olamayacağını bir ölçüsü olarak tanımlamıştır (Webster, 1975: 190). Bu çalışmada niyeti belirleyen bir faktör olmasının sebebi ise literatürde birçok çalışmada, algılanan davranışsal kontrolün, niyeti etkileyen faktörlerden birisi olarak belirlenmesidir (Roberts, 1996: 226, Ellen vd, 1991: 102).

H4: Bireysel etki Yeşil BT satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir

Bu bağlamda araştırma modeli Şekil 1’de gösterildiği gibi oluşturulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

IV. Yöntem

A. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma ile üniversite öğrencilerinin teknolojik ürün tercihlerinde Yeşil BT ürünlerini tercih etmelerine etki eden faktörlerin neler olduğu ve etki düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

B. Örneklem ve Veri Toplama

Araştırma sorularının cevaplanması için gerekli veri anket yöntemi ile toplanmıştır. Araştırma Yalova bölgesinde gerçekleştirilmiştir. Anketler Yalova Üniversitesi öğrencilerinden kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenen toplam 222 öğrenciyle yüz yüze anket yöntemi yoluyla yapılmıştır. Ankette ilk olarak demografik faktörlere yer verilmiştir. Bu kısımda bireylerin cinsiyetleri, eğitim ve gelir durumları sorulmuştur. Araştırmaya katılan bireylerin %55,2’si erkek, %44,8’i kız öğrencilerden oluşmaktadır. Bireylerin %19,9’u 1000 TL den az, %33’ü 1000-1500 TL arası, %26,7’si 1501-2500 TL arası, %10,9’u 2501-3500 TL arası, %4,5’i 3500-5000 TL arası, %5’inin ise %5000 TL’den daha fazla gelire sahip oldukları görülmüştür. Katılımcıların %16,7’si ön lisans, %80,5’i lisans, %2,7’si yüksek lisans, eğitimi devam eden öğrencilerden oluşmaktadır.

C. Verilerin Analizi

Şekil 1’de görselleştirilen araştırma hipotezlerinin testi için Anderson ve Gerbing’in (1988) iki adımlı yaklaşımı kullanılmıştır. Buna göre öncelikle doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilerek ölçüm modelinin geçerlilik ve güvenilirliği test edilmiş, daha sonra ise araştırma hipotezleri doğrultusunda oluşturulan yapısal model test edilmiştir.

Araştırma modelinde yer alan değişkenlere ait ölçüm modelinde çok sorulu yansıtımlı ölçek özelliği taşıyan “Bireysel etki”, “Kolektivizm”, “Öz benlik”, “Alışkanlıklar” ve “Satın alma niyeti” ölçeklerine yer verilmiştir.

Kurulan bu ölçüm modeli (Şekil.1) en yüksek olabilirlik (maximum likelihood) hesaplama tekniği kullanılarak test edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonuçları ($\chi^2=327,906$, $p<.01$, $CMIN/df = 3.009$ $GFI = 0.85$ $NFI = 0.79$ $CFI = 0.85$, $RMSEA = 0.96$) ölçüm modeli ile data arasındaki uyumun yetersizliğine işaret etmiştir.

Maddelere ait faktör yükleri, standart hata kovaryans katsayıları ve modifikasyon göstergeleri incelenerek sorunlu maddeler belirlenmiştir. Ölçüm modelinde yer alan kolektivizm faktörü ölçümünde K1 ve K2 ifadeleri, bireysel etki faktöründe BPE1, alışkanlıklar faktöründe AL3, öz benlik faktöründe OZB3 ifadeleri düşük ve anlamsız ($p>0.05$) faktör yükleri ve/veya diğer değişkenlere ait soruların hata terimleri ile gösterdikleri yüksek korelasyon sebebi ile elenmiştir. Böylece ölçüm modeline son hali verilmiş, doğrulayıcı faktör analizi yenilenmiştir.

Ki-kare istatistiğinin ($\chi^2_{(44)}=80.96$, $p<.01$) elde edilen uyum indeksleri ($CMIN/df = 1.820$ $GFI= 0.94$, $NFI= 0.93$, $CFI= 0.97$, $RMSEA= 0.061$) data ile model arasında tatmin edici bir uyuma işaret etmiştir. Maddelere ait faktör yükleri ile ölçüm modeli uyum iyiliği değerleri Tablo 1 ve 2’de verilmiştir.

Tablo 1 Faktörlerin Güvenilirlik Değerleri

Faktörler	Ortalama Açıklanan Varyans Katsayıları (AVE)	Cronbach Alpha	Bileşik Güvenilirlik (CR)
Bireysel etki	0.66	0.792	0.79
Kolektivizm	0.55	0.714	0.71
Alışkanlıklar	0.66	0.795	0.80
Öz benlik	0.55	0.789	0.79
Yeşil BT satın alma Niyeti	0.60	0.809	0.81

Ölçeklerin güvenilirliklerin testi için hesaplanan bileşik güvenilirlik (C.R) değerlerinin tüm değişkenler için kritik seviye olan 0.60’ın (Bagozzi ve Yi, 1988), Cronbach alfa katsayılarının ise kritik nokta olan 0.70’in üzerinde olduğu görülmüş ve ölçeklerin güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır (Berthon vd, 2005).

Tablo.2 Maddelere Ait Faktör Yükleri

	Faktör Yükleri
Bireysel Etki	
BPE2: Teknolojik ürünlerin üzerindeki zararlı etkilerinin Yeşil BT uygulamalarıyla azaltılması benim için önemlidir.	.80**
BPE3: Yeşil BT uygulamalarının harcamalarımı azaltmada yardımcı olması benim için önemlidir.	.82**
Kolektivizm	
K3: Kendi grubumun aldığı kararlara saygı duyarım.	.77**
K4: Grubumdaki uyumu korurum	.72**
Alışkanlıklar	
AL1: Yeşil BT kullanımı benim için doğal hale gelmiştir.	.86**
AL2: Yeşil BT kullanmam gerektiğini düşünüyorum.	.77**
Öz benlik	
OZB1: Çevre dostu ürünler satın aldığımda kendimi daha iyi hissedirim.	.77**
OZB2: Bilinçli olarak tüketim yapan birisi olarak bilinmek benim için önemlidir.	.77**
OZB3: Yeşil BT benliğime katkıda bulunacaktır.	.70**
Yeşil BT satın alma niyeti	
BSD1: Teknolojik aygıt satın alırken ürünün çevre dostu olmasına dikkat ediyorum.	.67**
BSD2: Ürünü satın almadan önce uluslararası enerji sertifikasına sahip olup olmadığını kontrol ederim	.87**
BSD3: Teknolojik aygıt alırken kullanım süresi sonunda çevreye vereceği olumsuz etkilere dikkat ederim.	.78**

** p<.01

İfadelerin faktör yükleri incelendiğinde tüm ifadelerin ait oldukları faktörlere yüksek ve anlamlı faktör yükleriyle yüklendiği ve dolayısıyla yakınsama geçerliliğinin sağlandığı görülmüştür. Ayrıca tüm ölçeklere ait açıklanan varyans katsayılarının 0.50'nin üzerinde olması yakınsama geçerliliğinin diğer bir göstergesidir (Fornell ve Lacker, 1981). Ölçüm modelinde yer alan değişkenlerin gerçekten birbirinden ayrı yapılar olup olmadığını test etmek için ayırt etme geçerliliği analizi yapılmıştır. Öncelikle bütün boyutlar arasındaki korelasyonlar 1'e sabitlenerek kısıtlandırılmış model test edilmiş, daha sonra boyutlar arasındaki korelasyonların serbest bırakıldığı kısıtlandırılmamış model test edilmiştir. Her iki modele ilişkin Ki kare ve serbestlik derecesi farkları Tablo 3'de yer almaktadır.

Tablo 3. Ölçüm Modeli Ayırt Etme Geçerliliği Analiz

Modeller	Ki Kare	Serbestlik Derecesi
Kısıtlandırılmış Model	260,911	54
Kısıtlandırılmamış Model	80,096	44
Δ Ki Kare	180,815	
Δ Serbestlik Derecesi		10

Tablodaki sonuçları dikkate alındığında ki-kare dağılım tablosunda 10 serbestlik derecesinde ve % 5 anlam düzeyinde kritik değerin 18,3 olduğu

görülmektedir. Bu değer dikkate alındığında $180,815 > 18,3$ olduğu için ölçüm modelini oluşturan boyutların her birinin diğerinden ayrı yapılar olduğu ve ayırt etme geçerliliğinin sağlandığı ifade edilebilir.

D. Hipotez Testi

Araştırma hipotezlerinin testi için gizil değişkenler ile oluşturulan yapısal model, en yüksek olasılık (maximum likelihood) hesaplama tekniği kullanılarak test edilmiştir. Uyum iyiliği indeksleri makul seviyede bir uyuma işaret etmektedir ($\chi^2(44) = 80,96$ $p < .01$) ($\chi^2/df = 1.820$, GFI = .94, NFI = .93, CFI = 0.96 RMSEA = 0.06). Modelin genel olarak değerlendirilmesinin ardından araştırma hipotezlerinde ileri sürülen ilişkilere dair analiz sonuçları ise Tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo 4. Hipotez testi sonuçları

Hipotezler	Katsayı	Std. Katsayı	Std. hata	t	p	Sonuç
H1: <i>Kolektivizm</i> \Rightarrow Niyet	0.218	0.237	0.97	2.244	0.025	Kabul
H2: <i>Öz benlik</i> \Rightarrow Niyet	0.426	0.518	0.217	1.966	0.049	Kabul
H3: <i>Alışkanlıklar</i> \Rightarrow Niyet	0.308	0.398	0.82	3.764	***	Kabul
H4: <i>Bireysel etki</i> \Rightarrow Niyet	0.184	0.201	0.211	0.873	0.382	Ret

V. Sonuç ve Değerlendirme

Yıllar geçtikçe tüketiciler, satın alma davranışlarının birçok çevresel problem üzerinde doğrudan etkili olduğunu görmüş ve çevreye duyarlı yeşil tüketiciler “çevre dostu” ürünler için daha fazla ödemeyi dahi göze almışlardır (Mostafa, 2007). Üreticiler ise marka değerlerini artırmak, yasal düzenlemelere uymanın yanı sıra, bu tüketicilerin taleplerini karşılamayı da bir rekabet aracı olarak görmüşlerdir. Yeşil BT’lerin çevresel ve ekonomik katkıları sadece kendi kullanım süreçlerinin iyileştirilmesi sonucu ortaya çıkan artı değerler olarak düşünülmemelidir. Teknolojinin gelişimi ile birlikte BT’lerin doğrudan olumlu katkıları olduğu gibi, mal ve hizmet sektörlerinde hemen her süreçte sağladığı kolaylıklar göz önüne alındığında dolaylı katkısı da görülebilmektedir. Üretim süreçlerini kolaylaştırıcı, e-imza, e-fatura, e-bankacılık gibi hizmetlerle tasarruf sağlayıcı, akıllı ev ve ofis çözümleri gibi günlük hayatı kolaylaştırıcı, çevresel ve enerji tüketiminde olumlu etkileri de görülmektedir.

Bilgi teknolojilerinin kullanımının her geçen gün iş hayatında ve sosyal hayatta yaygınlaşması, karbon salınımının artmasıyla birlikte küresel ısınma üzerindeki etkisinin artması, Yeşil BT’ye olan ihtiyacın ortaya çıkmasını ve buna bağlı olarak yeşil satın alma davranışının bireyler arasında farkındalığının atmasına sebep olmuştur.

Yeşil BT satın alma davranışını etkileyen pek çok faktör olmakla birlikte bu çalışmada “kolektivizm, bireysel etki, alışkanlıklar ve öz benlik faktörlerinin Yeşil BT Satın Alma Niyeti üzerindeki etkisi olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmada elde edilen bulgulara göre kolektivizmin, alışkanlıkların ve öz benliğin Yeşil BT satın alma niyeti üzerinde

anamlı bir etkisi varken, bireysel etkinin Yeşil BT satın alma niyeti üzerinden bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Faktörlerin, yeşil satın alma niyeti üzerindeki etkisine bakıldığında ise alışkanlık faktörünün en baskın faktör olduğu görülmektedir. Alışkanlıklardan sonra ise sırasıyla, kolektivizm ve öz benlik gelmektedir.

Bireyin mal ve hizmet tercihlerinde çevresel faktörlerin önemi araştırmacılar tarafından çalışmalarda belirgin bir şekilde ortaya konulmuştur. Çevresel faktörlerin en önemlilerinden biriside kolektivizmdir. Bireyin ait olduğu grup içerisinde alınmış olan kararlar bireyin gruba uyumu, kayıtsız şartsız grup kararlarına uyması, bireyin tutum ve davranışlarını etkilemekte bu kararlar doğrudan satın alma niyet ve davranışına etki etmektedir. Benzer şekilde literatürde yer alan çalışmalarda bazı araştırmacılar (Yeniçeri, 2008, Kim ve Choi, 2005) kolektivizmin satın alma davranışlarını etkilediğini belirtirken bazı çalışmalarda (Loo vd, 2014) kolektivizmin satın alma davranışları üzerinde bir etkiye sahip olmadığını belirtmişlerdir. Bu çalışmada da çoğunluğun isteklerine saygı gösterme, kendi grubunun kararlarını doğru ya da yanlış destekleme, gruptaki uyumu koruma gibi durumları barındıran kolektivizm faktörünün Yeşil BT satın alma niyetini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Bireylerin toplum içerisindeki faydalı davranışları motivasyonlarını olumlu yönde etkilemekte bu durum bireyin benliği ve çevresi içinde olumlu bir etki oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında değerlendirildiğinde bu durum doğaya entegre çevre dostu ürünleri tercih eden bireyler doğaya ve topluma karşı görevlerini yerine getirdiklerini düşünmekte ve kendilerini bu anlamda iyi hissetmektedirler. Aynı zamanda toplumda bilinçli bir tüketici algısı oluşması ve bu yolla belirli bir statüye sahip olması bireyde pozitif bir etki oluşturmaktadır. Bu durum bireyin satın alma niyetine olumlu olarak yansımaktadır. Yapılan çalışmalarda araştırmacılar benlik duygusunun satın alma davranışlarını olumlu yönde etkilemiş olduğu sonucuna ulaşmış olup, (Loo vd, 2014, Koman, 2008) bu çalışmada da bireyin Yeşil BT ürünlerini satın alarak kendini iyi hissettiği, bu tarz ürünleri tercih etmenin statü oluşturduğu, Yeşil BT ürün satın alan birisi olarak bilinmenin kendisi için önemli olduğu şeklinde oluşturulan bir öz benlik faktörünün Yeşil BT satın alma niyetini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamında bir diğer faktör olan alışkanlıklar faktörü incelendiğinde bu yapının tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen en baskın faktörlerden biri olduğu göze çarpmaktadır. Birey memnun kaldığı mal ve hizmetten tekrar edinmeyi düşündüğünde yine aynı yolu tercih ettiği birçok çalışmada ortaya konulmuştur. Bu çalışmada da bireylerin bilinçli olarak teknoloji aygıtı satın almayı alışkanlık haline getirdiği, Yeşil BT ürünleri kullanmanın gerekli olduğunu ve bu durumun bireyler için artık rutin bir durum oluşturması alışkanlıklar faktörüyle ifade edilmiş ve bu faktörün Yeşil BT satın alma davranışını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamında bireysel etki faktörünün Yeşil BT satın alma davranışı üzerinde etkisi olmadığı sonucu tespit edilmiştir. Bireylerin satın alacağı ürünleri Yeşil BT sayesinde daha düşük maliyetlerle satın alabileceği, çevreye ve bireye olan zararlı etkilerin azaltılabileceği gibi etkenlerin satın alma davranışları üzerinde bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

VI. Kısıtlar ve Gelecek Çalışmalar

Araştırmanın ilk kısıtı literatürde Yeşil BT satın alma niyetine etki eden birçok faktör olmakla birlikte bu çalışmada sadece kolektivism, öz benlik, alışkanlıklar, bireysel etki faktörlerinin satın alma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiştir. Araştırma modeline Yeşil BT satın alma niyetini etkileyen literatürde kabul görmüş birçok faktör eklenebilir ayrıca çeşitli aracı değişkenlerin etkisi de araştırma modeli kapsamında incelenebilir. Bu açıdan bakıldığında bu durum araştırma için bir sınırlılıktır. Araştırma için ikinci bir sınırlılık ise araştırma evreninin tümüne ulaşma zorluğu sebebiyle kolayda örnekleme yönteminin seçilmesidir. Örneklemin tüm evreni temsil etmesi olanaksızdır. Bu bağlamda, araştırmayla elde edilen sonuçlarının genelleştirilebilmesi mümkün değildir. Bütçe yetersizliği nedeniyle anketlerin sadece Yalova Üniversitesi öğrencilerine yapılmış olması, daha geniş bir örnekleme yapılamayışı araştırmanın bir diğer kısıtını oluşturmaktadır. Araştırmanın gelecek araştırmalara ışık tutması açısından çeşitli bölgelerde farklı yaş gruplarında ve daha geniş örnekleme tekrarlanarak çıkan sonuçlar karşılaştırılabilir.

Kaynaklar

- Ajzen, I. (1991), "The theory of planned behavior", *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986), "Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control", *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453-474.
- Akehurst, G., Afonso, C., & Martins Gonçalves, H. (2012), "Re-examining green purchase behaviour and the green consumer profile: New evidences", *Management Decision*, 50(5), 972-988.
- Billari, F. C., Philipov, D., & Testa, M. R. (2009), "Attitudes, norms and perceived behavioural control: Explaining fertility intentions in Bulgaria", *European Journal of Population/Revue européenne de Démographie*, 25(4), 439-465.
- Chen, Y. S., & Chang, C. H. (2012), "Enhance green purchase intentions: The roles of green perceived value, green perceived risk, and green trust", *Management Decision*, 50(3), 502-520.
- Dookhitram, K., Narsoo, J., Sunhaloo, M. S., Sukhoo, A., & Soobron, M. (2012), "Green computing: an awareness survey among university of

- technology, mauritius students”, *International Conference on Higher Education and Economic Development, Mauritius*, 1-8.
- Ellen, P. S., Wiener, J. L., & Cobb-Walgren, C. (1991), “The role of perceived consumer effectiveness in motivating environmentally conscious behaviors”, *Journal of Public Policy & Marketing*, 102-117.
- Eves, C., & Kippes, S. (2010), “Public awareness of “green” and “energy efficient” residential property: An empirical survey based on data from New Zealand”, *Property Management*, 28(3), 193-208.
- Khan, S., Khan, M. S. A., & Ravinath, D. (2014), “A Study on Green IT Enablers for Saudi Arabian Consumer Purchasing Behaviour Using Structural Equation Modelling”, *Middle East Journal of Business*, 9-21.
- Kim, Y., & Choi, S. M. (2005), “Antecedents of green purchase behavior: An examination of collectivism, environmental concern, and PCE”, *Advances in Consumer Research*, 32, 592-599.
- Koo, C., Chung, N., & Nam, K. (2015), “Assessing the impact of intrinsic and extrinsic motivators on smart green IT device use: Reference group perspectives”, *International Journal of Information Management*, 35(1), 64-79.
- Lee, K. (2008), “Opportunities for green marketing: young consumers”, *Marketing intelligence & planning*, 26(6), 573-586.
- Loo, W. H., Yeow, P. H. P., & Eze, U. C. (2014), “A study of Green IT Behavior among Individual Consumers: Responsible Acquisition of Computers”, ACIS.
- Mingay, S., Green IT: The New Industry Shock Wave, Gartner RAS Core Research Note G, (2007).
- Molla A., Pittayachawan S., Corbitt B., Green IT Diffusion: An International Comparison, Green IT Working Paper No.1, (2009).
- Molla, A. (2009), “The Extent of Green IT Adoption and its Driving and Inhibiting factors: An Exploratory Study”, *Journal of Information Science and Technology*, 6(4), 3-21.
- Mostafa M., A Hierarchical Analysis of the Green Consciousness of the Egyptian Consumer, *Psychology and Marketing*, 24, 445-473, (2007).
- Murugesan, S. (2008), “Harnessing green IT: Principles and practices”, *IT professional*, 10(1), 24-33.
- Murugesan, S., Harnessing Green IT: Principles and Practices, *IT Pro*, January-February, (2008).
- Murugesan, S., Harnessing Green IT: Principles and Practices, *IT Pro*, January-February, (2008).
- Nath, V., Kumar, R., Agrawal, R., Gautam, A., & Sharma, V. (2013), “Consumer Adoption of Green Products: Modeling the Enablers”, *Global Business Review*, 14(3), 453-470.

- Özbek, M. F. (2010), "Yatay Ve Dikey Bireycilik & Kolektivizm İle Para Etiği İlişkisi: Türk Ve Kırgız Üniversite Öğrencileri Üzerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma".
- Özbek, M. F. (2010), "Yatay Ve Dikey Bireycilik & Kolektivizm İle Para Etiği İlişkisi: Türk Ve Kırgız Üniversite Öğrencileri Üzerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(3), 23-42
- Pamlin, D., & Pahlman, S. (2008), "Outline for the first global IT strategy for CO2 reductions. A billion tonnes of CO2 reductions and beyond through transformative change", *WWF Sweden*.
- Philipson (2010), Carbon and Computers in The Energy Consumption and Carbon Footprint of ICT Usage in Australia in 2010: A report for the Australian Computer Society, available from <http://www.acs.org.au/attachments/ICFACSV4100412.pdf>
- Rahbar, E., & Abdul Wahid, N. (2011), "Investigation of green marketing tools' effect on consumers' purchase behavior", *Business Strategy Series*, 12(2), 73-83.
- Roberts, J. A. (1996), "Green consumers in the 1990s: profile and implications for advertising", *Journal of business research*, 36(3), 217-231.
- Sheeran, P., Trafimow, D., & Armitage, C. J. (2003), "Predicting behaviour from perceived behavioural control: Tests of the accuracy assumption of the theory of planned behavior", *British Journal of Social Psychology*, 42(3), 393-410.
- Terry, D. J., & O'Leary, J. E. (1995), "The theory of planned behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy", *British journal of social psychology*, 34(2), 199-220.
- Webb, M. (2008), "Smart 2020: Enabling the low carbon economy in the information age", *The Climate Group. London*, 1(1), 1-1.
- Webster Jr, F. E. (1975), "Determining the characteristics of the socially conscious consumer", *Journal of consumer research*, 188-196.
- Whitmarsh, L., & O'Neill, S. (2010), "Green identity, green living? The role of pro-environmental self-identity in determining consistency across diverse pro-environmental behaviours", *Journal of Environmental Psychology*, 30(3), 305-314.
- Yeniçeri, T. (2008), "Çevre Dostu Ürün Satın Alma Davranışına Yönelik Bir Modelin Testi", *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 1-24.

BORSA İSTANBUL'DAKİ İLK HALKA ARZLARDA İLK GÜN DÜŞÜK FİYAT ANOMALİSİ*

*Durmuş YILDIRIM***

*Aydoğan DURSUN****

Alınış Tarihi: 31 Temmuz 2015

Kabul Tarihi: 02 Aralık 2015

Öz: Bu çalışmada, BIST'te gerçekleşen ilk halka arzlardaki ilk gün düşük fiyat anomalisi sektörel açıdan, halka arz esnasında kullanılan halka arz şekilleri ve aracılık şekilleri açısından incelenmiş ve gruplar içerisinde anlamlı bir farklılığın olup olmadığı test edilmiştir. Çalışma, 2004 -2014 döneminde BIST'te halka arz olunan 110 firmayı kapsar. Çalışmada ilk halka arzlarda ilk gün düşük fiyat anomalisinin varlığı tespit edilmiş, hatta bu etkinin az da olsa ikinci gün de devam ettiği görülmüştür. Ayrıca ilk gün ortalama anormal getirisi yönünden sektörler, halka arz ve aracılık şekilleri arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Anahtar kelimeler: İlk Halka Arz, Düşük Fiyatlama, İlk Gün Anomalisi, BIST (Borsa İstanbul)

FIRST-DAY UNDERPRICING ANOMALIES OF INITIAL PUBLIC OFFERINGS ON THE BORSA ISTANBUL

Abstract: This study examines initial underpricing anomalies of IPO using IPO methods with respect to sectors and types of underwriting commitments on the BIST. This study also investigates whether there is a significant difference within the groups. This study includes 110 firms going to public in the BIST during the sample period of 2004-2014. The present study finds evidence about the existence of the initial underpricing anomalies and even a slight effect also continues in the second day. Additionally, according to initial average abnormal returns, there is no significant difference between sectors, IPO methods and underwriting commitment types.

Keywords: Initial Public Offering, Underpricing, First Day Anomaly, BIST (Borsa İstanbul)

I. Giriş

Serbest piyasa ekonomisinde KOBİ'lerden büyük sanayi işletmelerine kadar birçok şirketin en temel amacı şirketin karlılığını arttırarak ortakların refah seviyesini yükseltmektir ve bunu gerçekleştirmek için ise işletmelerin faaliyet gösterdikleri piyasadaki pazar paylarını arttırmaları gerekir. Pazar payını arttırmak için, firmalar üretimde bulunurlar, üretimin geliştirilmesini yönünde çalışmalar yapar ve üretilen mal ve hizmetlere ilişkin pazarlama faaliyetlerini yürütürler. Fakat işletmeler faaliyetlerini devam ettirebilmek için

* Bu çalışma, 2014/132 numaralı "Stratejik Veri Projesi – Akademik Başarının ve Verimliliğin Sağlanması" projesi tarafından desteklenmiştir

** Arş. Gör. Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı

*** Öğr. Gör. Bayburt Üniversitesi, Bayburt Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü

yeni yatırımlara ve bu yatırımları finanse edecek fonlara ihtiyaç duyar. Böyle bir durumda işletmelerin en önemli fon kaynaklarından biri işletmenin öz sermayesini arttırmaktır. Ekonomik durgunluk ve satışların düştüğü dönemlerde öz sermayeyle finanse edilmiş firmalar, sabit yükümlülükleri düşük düzeyde olduğu için, varlıklarını tehlikeye düşürmeden, iflas olasılığı ile karşılaşmadan faaliyetlerini sürdürebilirler. Öz sermayeyle finansman firmalarının mülkiyetinin daha geniş kitlelere dağılmasına olanak veriyorsa, gerek gelir ve servet dağılımı, gerek geniş kitlelerin firmaların yönetimine ekonomik kararlar sürecine daha etkin şekilde katılımları yönünden de arzu edilmektedir (Akgüç, 1998: 755). Hisse senetlerinin piyasaya çıkışı halka arz yöntemi ile gerçekleşir. Halka arz Sermaye Piyasası Kanunu'nun üçüncü maddesinde şu şekilde tanımlanmıştır: "Sermaye piyasası araçlarının satın alınması için her türlü yoldan halka çağrıda bulunulmasını; halkın bir anonim ortaklığa katılmaya veya kurucu olmaya davet edilmesini; hisse senetlerinin borsalar veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda devamlı işlem görmesini; bu kanunlar dolayısıyla halka açık anonim ortaklıkların sermaye artırımları dolayısıyla paylarının veya hisse senetlerinin satışını ifade eder." (SPK, Kanun No: 2499) Belirli bir büyüklüğe ulaşan şirketler, çeşitli sebeplerden dolayı hisse senetlerini halka arz ederek sermayelerini yatırımcılarla paylaşmak yoluna giderler. Yani halka arz, halka kapalı bir şirketin yaşam döneminin herhangi bir aşamasında kullandığı alternatif finansman yöntemidir. Halka açılma, kalkınmanın gerektirdiği sermaye birikiminin yanında sermayenin adil dağılımının gerçekleşmesi bakımından da ekonomik bir amaçtır.

Halka açılma şirketin prestijini, saygınlığını, itibarını arttırarak ek fon gereksiniminin karşılanmasını kolaylaştırabilmektedir. Halka açılma, ortaklığa kamuya doğru ve zamanında bilgilendirme, bağımsız dış denetime tabi olma gibi mali ve sosyal sorumluluklar yüklenmekte; bu özellikler ortaklığa, yatırımcıların ve finansman kurumlarının gözünde güven kazandırmaktadır. Güven ve saygınlığın artması, sermaye artışlarını kolaylaştırmakta sermaye piyasası bu tür ortaklıklar için uzun süreli fon sağlamanın kaynağı haline gelmektedir (Akgüç, 1998; 755).

İlk halka arz konusu üzerinde son yıllarda başta Amerika olmak üzere çok sayıda ülkede yoğun bir şekilde çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar genel olarak kısa vadeli ve uzun vadeli düşük fiyat anomalileri test etmek üzere yoğunlaşmıştır. Düşük fiyatlı hisse senetlerinin gerçek değerinin altında bir fiyatla satışa sunulmadır. Hisse senetlerinin gerçek değerinin üzerinde bir fiyatla satışa sunulması ise "yüksek fiyatlı" olarak adlandırılmaktadır. İlk defa halka arz edilen hisse senetlerinin fiyat performansları üzerine yapılan araştırmaların sonuçlarına göre, araştırma yapılan piyasaların büyük çoğunluğunda ilk defa halka arzedilen hisse senetlerinin düşük fiyatlandırıldığı gözlenmektedir. Ayrıca hisse senetlerinin ilk halka arz sırasında piyasa fiyatının düşük belirlenmesi etki derecesi ülkeden ülkeye de değişebilen bir olgudur. Örneğin; Loughran, Ritter, and Rydqvist (1994) yaptığı çalışmada ortalama

halka arz getirilerinin, en yüksek %80 ortalama getiriyle Malezya İHA'larına ait olduğunu ve bu oranın en düşük % 4,2 ortalama getiriyle ise Fransa İHA'larına ait olduğunu göstermiştir. Düşük fiyatlamının nedenleri daha çok varlıkların büyüklüğü, aracı kurumun prestiji, firmanın faaliyet süresi, satışlar, teknoloji firmaları olgularına dayandırılmaktadır (Ljungqvist ve Wilhelm Jr (2003; 723-752); Ritter (2003; 421-434)).

Bu çalışmada 2004-2014 yılları arasında Borsa İstanbul'da (BIST) gerçekleşen ilk halka arzlarda kısa dönemde düşük fiyatlamının varlığı araştırılmıştır. Bu çalışmayla halka arz şekillerinin, aracılık türlerinin ve sektör farklılıklarının ilk gün anormal getirileri üzerindeki etkisi test edilecektir.

II. Literatür Özeti

Finans literatüründe ilk halka arzların performansı ve düşük fiyatlanması önemli bir yere sahiptir. Ritter (1984) yaptığı çalışmada, ABD'de 1960-1982 tarihleri arasında halka arz edilen 5000'in üzerinde firmanın ilk gün kapanış fiyatlarıyla, ilk halka arz fiyatlarını karşılaştırmış ve sıcak piyasa döneminde ortalama ilk gün getirisini %48, soğuk piyasa döneminde ise %16,3 bulmuştur. Ayrıca bu çalışmada halka arza aracılık eden kuruluşlar tarafından, spekülasyona maruz kalma ihtimali yüksek, küçük işletmelere ait hisse senetlerini düşük fiyatlandığını ileri sürmüştür. Ritter (1987) yaptığı diğer bir çalışmada en iyi gayret aracılığı yöntemini kullanan işletmelerin düşük fiyatlandırma düzeyi yüksek, küçük ve daha spekülatif işletmeler olduğunu tespit etmiş ayrıca en iyi gayret aracılığı yöntemi halka arz fiyatlarının bakiyeyi yüklenim aracılık yöntemine göre belirlenen fiyatlardan daha düşük olduğunu sonucuna ulaşmışlardır.

Rock (1986) tarafından geliştirilen kazananın laneti modeline göre, bilgili sahibi olan (bilinçli) yatırımcılar ve bilgi sahibi olmayan (bilinçsiz) yatırımcılar olarak iki yatırımcı tipi vardır. Bilgi sahibi yatırımcılar, ilk halka arzların (İHA) yatırım kalitesini tespit edebilecek donanıma sahiptir. Yani yüksek fiyatlanmış İHA'lardan az miktarda ve düşük fiyatlanmış İHA'lardan ise daha büyük çaplı satın almalar yapmaya çalışacaklardır. Bilgi sahibi olmayan yatırımcılarsa, İHA tipleri arasındaki farklılığın farkında olmadıklarından, yüksek fiyatlanmış İHA'lardan yüksek oranlarda, düşük fiyatlanmış İHA'lardan ise düşük oranda satın almalar yapacaktır. Böylece, bilgi sahibi olmayan yatırımcılar kazananın laneti problemine maruz kalacaktır. Böyle bir durumdan İHA piyasasında işlem yapan fakat bilgi sahibi olmayan yatırımcıları korumak için riski yüklenen aracı kurumlara ihtiyaç vardır. Beatty ve Ritter (1986) de yaptıkları çalışmayla kazananın laneti modelini desteklemiş ve hisse senedinin değerine ait belirsizliğin artmasının İHA'nın düşük fiyatlandırma derecesini arttıracığına işaret etmiştir.

Lee, Taylor ve Walter (1996) Avusturalya firmalarında kısa ve uzun dönem İHA düşük fiyatlama olgusunu test ettikleri çalışmada Avusturalya

İHA'larının halka arzı takip eden üç yıl boyunca düşük performans gösterdiklerini tespit etmişlerdir.

Booth ve Chua (1996), mülkiyet dağılımı, yüksek maliyetli bilgi ve İHA düşük fiyatlanması konusunda Amerika'da 2151 firma üzerinde yaptığı çalışmada, ortalama ilk gün getirisini %13,1 bulmuş ve en iyi gayret aracılık anlaşmasını kullanan işletmelerin, bakiyeyi yüklenin anlaşmasını kullanan işletmelerden daha düşük değerlendirildiğini göstermiştir.

Chen, Firth ve Kim (2004), tarafından Çin'de 1992-1997 yılları arasında yerli yatırımcılara satılan A-tipi hisseler ve yabancı yatırımcılara satılan B-tipi hisseler üzerinde İHA fiyatlamasını araştırılmış. B-tipi İHA'lara ait ilk gün düşük fiyat anomalisi % 10 iken, A-tipi İHA'larda bu oran % 145 olup, A-tipi hisselerine ait düşük fiyatlama ile risklilik arasında pozitif güçlü bir ilişki bulunmuştur. Chan, Wang ve Wei (2004)'nin yine Çin'de yaptığı 1993-1998 dönemine ait A ve B tipi İHA'lardaki düşük fiyatlama ve uzun dönem performansını araştırdığı çalışmada A ve B tipi İHA'larda sırasıyla %178 ve %11,6 düşük fiyatlama bulunmuştur.

Van Heerden ve Alagidede (2012) Güney Afrika'da halka arz edilen 138 firma üzerinde yaptığı çalışmada yüksek önem düzeyinde kısa dönem düşük fiyatlaması tespit etmiştir. Özellikle en büyük İHA düşük fiyatlamasının finans sektöründeki halka arzlarda olduğu görülmüştür. Yatırımcıların ilk halka arzlarda tercihlerini iyi tanınan kurumsal firmalardan yana kullandıklarını vurgulamıştır.

Ayden ve Karan (2000) İMKB'de yaptıkları çalışmada 1992-1995 periyodunda İHA edilen 70 firmaya ilişkin yaptıkları performans analizinde, bu piyasada uzun vadede düşük fiyat olgusunun söz konusu olmadığını tespit etmişlerdir. Teker ve Ömer (2011) İMKB'de 2000 yılında halka arz edilen 36 firma üzerinde yaptığı performans analizinde, ilk gün getiri oranını %11 olarak bulmuşlardır.

Orhan (2006), Türkiye'de ilk halka arz edilen 119 firmanın kısa ve uzun dönem performanslarını test etmek için yaptığı çalışmada firmaların orta ve uzun vade getiri performanslarının, kısa vadeli getiri performansından daha iyi düzeyde olduğunu belirtmiştir.

Durukan (2011) İHA işletmelerindeki sahiplik yapısı ve düşük fiyatlama olgusu arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada bu iki değişken arasında zayıf bir ilişki tespit etmiş bunun sebebini ise işletmelerin halka arz oranlarının düşük olmasına bağlamıştır.

Tükel (2011), 2000-2007 yılları arasında BİST'te halka arz edilen hisse senetleri için asimetrik bilgi kavramı çerçevesinde hisse senetlerinin düşük fiyatlanması ile uzun dönemli performansları arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada ilk gün ortalama getirileri % 10,94 iken ilk ay ve 36. ayın sonundaki kümülatif normal üstü getirilerin sırasıyla % 27,95 ve % 39,74 olduğu gözlenmiştir.

Sağlam ve Çelik (2011), İMKB’de 40 firma üzerinden yaptığı çalışmada aracılık türü, arz yılı ve arzı üstlenen aracı kurumun kısa dönem düşük fiyatlandırma olgusuna bir etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada ilk gün anormal getiri ortalaması %11,30, ilk ay anormal getiri ortalaması %26,87 olarak bulunmuştur.

Elmas ve Amanınganeh (2013) BİST’te 1995-2010 dönemin de halka arz edilen 227 firma üzerinde çeşitli açılardan ilk gün düşük fiyatlandırma olgusunu test etmiştir. Çalışmada halka açılma yöntemi olarak sermaye artırımını, ortak satış ve ikisi bir arada yöntemini kullanan firmaların ilk gün getirisi sırasıyla %9,52, %8,56, %6,76 bulunmuştur. Aynı çalışmada yabancı yatırımcılara satış yapıp yapılmaması açısından ilk gün anormal getirileri incelenmiş ve yabancı yatırımcılara satış yapan şirketlerin ilk gün anormal getirisi %8,20, yabancı yatırımcılara satış yapmayan şirketlerin anormal getirisi ise %9,91 olarak tespit edilmiştir. Yine Türkiye’de 1994-2009 tarihleri arasında halka arz edilen 205 firma üzerinde yapılan benzer bir çalışmada, Kurtaran (2013), ilk gün getirisini %8,32 bulmuş ve düşük fiyatlandırılmış ilk halka arzlarda uzun dönemde daha yüksek performans gözlemlendiğini göstermiştir. Ünlü ve Ersoy (2013) ilk halka arzlarda düşük fiyatlandırma ve kısa dönem performans belirleyicilerini test ettikleri çalışmada Seçilen halka arz şekli, kullanılan satış yöntemi ile firma yaşının düşük fiyatlamayı etkilediği ve faaliyet süresi 20 yıldan daha uzun olan firmalarla sabit fiyatla talep toplama yöntemini kullanarak halka arz edilen firmalarda düşük fiyatlandırmanın daha fazla yapıldığı tespit etmişlerdir.

III. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada, Borsa İstanbul’da 2004-2014 yılları arasındaki ilk defa halka arz edilen firmalar üzerinde ilk gün düşük fiyat anomalisinin test edilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, ilk defa halka arz edilen firmalar farklı sektörlerde faaliyet gösterebildiği gibi halka arz esnasında kullanılan aracılık şekli ve halka arz şekli açısından da farklılık gösterebilirler. Bu sebeple çalışmamızda firmalar üç farklı açıdan analize tabi tutulmuş ve her bir gruba ilk gün düşük fiyat anomalileri test edilerek, bahsedilen gruplar içerisinde anlamlı bir farklılığın olup olmadığı da incelenmiştir.

Çalışmada kullanılan veriler Kamuyu Aydınlatma Platformu (<http://www.kap.gov.tr>), Borsa İstanbul (<http://www.borsaistanbul.com>) ve Finnet (<https://www.finnet.com.tr>)’e ait internet sitelerindeki veri tabanlarından elde edilmiştir. Çalışmanın analizinde IBM SPSS Statistic 22 programından faydalanılmıştır.

Tablo 1’de görüldüğü gibi 2004-2014 yılları arasında Borsa İstanbul’da 110 firma halka arz gerçekleştirmiştir. Sektörler arasında Mali Kuruluşlar sektöründe 39, İmalat Sanayii’nde ise 31 ilk halka arz gerçekleştirilmiştir. Halka arz şekli olarak Ortak Satış yöntemini kullanan 25, Sermaye Artırımını yöntemini kullanan 33 ve her iki halka arz şeklini kullanarak halka arz edilen 52 firma vardır. Aracılık şekli olarak ise Bakiyeyi Yüklenim yöntemini kullanan

41, En İyi Gayret Aracılığı yöntemini kullanan 43 firma olup 5 firma ise herhangi bir aracılık şekli kullanmamıştır.

Tablo 1: 2004-2014 Yılları arasında BIST İlk Halka Arz Edilen Firmalar

Sektörler	İmalat Sanayii	31
	Mali Kuruluşlar	39
	Teknoloji, Ulaştırma, Haberleşme Ve Depolama	13
	Toptan Ve Perakende Ticaret, Otel Ve Lokantalar	15
	Diğer	12
		110
Halka Arz Şekli	Ortak Satış	25
	Sermaye Arttırımı	33
	Ortak Satış Ve Sermaye Arttırımı	52
		110
Aracılık Şekli	Bakiyeyi Yüklenim	41
	En İyi Gayret Aracılığı	43
	Kısmen Bakiyeyi Yüklenim	21
		105*

* Halka arz edilen 5 firma herhangi bir aracılık şekli kullanmamıştır.

Çalışmada ilk halka arz günü anormal getirisini hesaplayabilmek için ilk olarak firmaların günlük getirileri ve piyasanın günlük getirileri hesaplanmalıdır. Hisse senetlerinin t dönemi getirisi ($R_{i,t}$) şu şekilde hesaplanır.

$$R_{i,t} = \frac{P_{i,t}}{P_{i,(t-1)}} - 1 \quad (1)$$

$P_{i,t}$; i firmasının t günündeki hisse senedi kapanış fiyatını; $P_{i,(t-1)}$; i firmasının (t-1)zamanındaki hisse senedi fiyatını yani bir gün önceki kapanış fiyatını gösterir. Ayrıca ilk gün getirileri için halka arz fiyatı baz alınmıştır. Piyasanın t dönemi getirisi ($R_{m,t}$) ise;

$$R_{m,t} = \frac{P_{m,t}}{P_{m,(t-1)}} - 1 \quad (2)$$

şeklinde hesaplanmıştır. Bu formülde $P_{m,t}$; piyasanın yani BIST 100 endeksinin t günündeki kapanış fiyatını; $P_{m,(t-1)}$; piyasanın bir gün önceki kapanış fiyatını gösterir. Belli bir firmanın t gününe ait anormal getirisini ise firmanın t günündeki getirisi ($R_{i,t}$) ile aynı gündeki BIST 100 endeks getirisi ($R_{m,t}$) arasındaki farktır.

$$AR_{i,t} = R_{i,t} - R_{m,t} \quad (3)$$

Her firmaya ait halka açılmanın anormal getirileri hesaplandıktan sonra sektörler, aracılık şekilleri, halka arz şekilleri ve tüm şirketler için (4) numaralı denklem vasıtasıyla ortalama anormal getiriler hesaplanır.

$$AAR_{i,t} = \left(\frac{1}{n}\right) + \sum_{i=1}^n AR_{i,t} \quad (4)$$

Bu çalışmada, firmalara ait ortalama ilk gün anormal getirilerini test etmek için uygulanan t-testinin hipotezleri şöyledir:

H₀: İlk halka arzlar için ilk gün getirilerinde düşük fiyat anomalisi yoktur.

H₁: İlk halka arzlar için ilk gün getirilerinde düşük fiyat anomalisi vardır.

Ayrıca çalışmada sektörler, halka arz şekilleri ve halka arz yöntemleri olarak kategorize edilmiş gruplar arasında anlamlı bir farkın varlığını tespit için tek yönlü varyans analizi (ANOVA testi) uygulanmış ve hipotezler şu şekilde belirlenmiştir:

H₂: İlk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri sektörler arasında bir farklılık göstermez.

H₃: İlk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri sektörler arasında bir farklılık gösterir.

H₄: İlk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri halka arz şekilleri arasında bir farklılık göstermez.

H₅: İlk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri halka arz şekilleri arasında bir farklılık gösterir.

H₆: İlk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri halka arz yöntemleri arasında bir farklılık göstermez.

H₇: İlk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri halka arz yöntemleri arasında bir farklılık gösterir.

IV. Bulgular

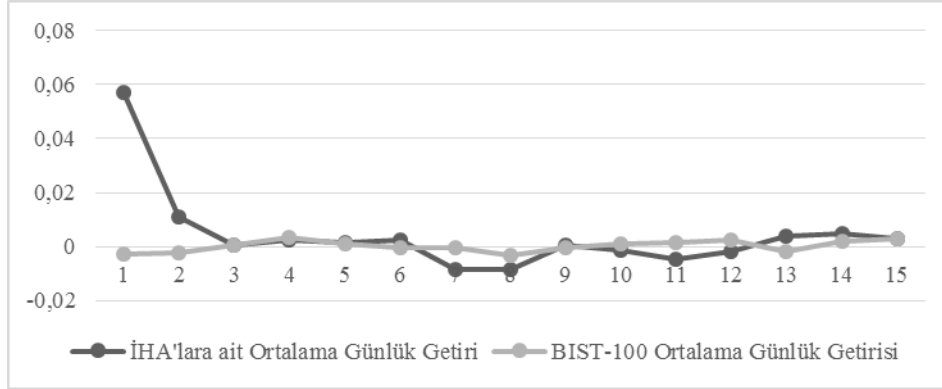
Tablo 2’de 2004-2014 yılları arasında BIST’te gerçekleşen ilk halka arzlar için ilk gün anormal getirilerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler gösterilmiştir. 2004-2014 yıllarında halka arz edilen 110 firmanın ilk gün ortalama anormal getirilerinin %6 olduğu tespit edilmiştir. Sektörler arasında Mali Kuruluşlar sektörü bahsi geçen yıllarda 39 firma ilk halka arz gerçekleştirmiş olup %8,2 ile ilk gün ortalama anormal getiriler arasında en yüksek getiriye sahiptir. Bunu 31 firma ile İmalat Sanayii takip etmekte olup ortalama ilk gün getirisi %5,4’tür. Halka arz şekilleri arasında her iki yöntemi de (Ortak Satışı ve Sermaye Artırımı) kullanarak ilk halka arz gerçekleştiren 52 firmanın ve ortak satışı yöntemini kullanan ortalama ilk gün getirisi %6,9’dur. Sermaye artırımı yöntemini kullanan 33 firmanın ortalama ilk gün getirisi ise %4 olarak gözlenmiştir. İlk halka arz esnasında Kısmen Bakıyeyi Yüklenim aracılık şeklini kullanan 21 firmanın ilk gün ortalama getirisi %7,7 ile bu grup içerisinde en yüksek değere sahip olup bakıyeyi yüklenim ve en iyi gayret aracılığı

yöntemini kullanan firmaların günlük ortalama anormal getirileri sırasıyla, %5,8 ve %5,2'dir. Ayrıca modele ait standart sapma ise %9,7 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Sektörler	İmalat Sanayii	31	0,0541	0,1052	0,0189
	Mali Kuruluşlar	39	0,0826	0,0957	0,0153
	Teknoloji, Ulaştırma, Hab. Dep.	13	0,0554	0,0811	0,0225
	Toptan ve Perakende	15	0,0333	0,1036	0,0268
	Diğer	12	0,0464	0,0921	0,0266
	Toplam	110	0,0607	0,0975	0,0093
Halka Arz Şekli	Ortak Satışı	25	0,0690	0,0928	0,0186
	Sermaye Arttırımı	33	0,0404	0,0922	0,0160
	Ortak Satışı ve Sermaye Arttırımı	52	0,0689	0,1029	0,0143
	Toplam	110	0,0604	0,0976	0,0093
Aracılık Şekli	Bakıyeyi Yüklenim	41	0,0584	0,0937	0,0146
	En İyi Gayret Aracılığı	43	0,0523	0,0995	0,0152
	Kısmen Bakıyeyi Yüklenim	21	0,0776	0,1011	0,0221
	Toplam	105	0,0598	0,0971	0,0095

Aşağıda ilk halka arz eden firmaların ortalama günlük getirileriyle, BIST-100 endeksinin halka arzların gerçekleştiği günde kapsayan 15 günlük ortalama getirileri Şekil (Grafik) 1 vasıtasıyla karşılaştırılmıştır. Grafikte ilk halka arz esnasındaki ortalama ilk gün getirisi %6 iken aynı dönemleri kapsayan BIST-100 endeksinin günlük getirisi negatif olduğu gözlemlenmektedir. İlk halka arzı takip eden ikinci güne ait ortalama getiri %1 iken piyasanın getirisi yine negatiftir. Sonraki günlerde ise firmaların günlük getirisiyle piyasa getirisi arasındaki fark kapanmıştır.



Şekil 1: İlk Halka Arz Firmaları ve BIST-100 Endeksine Ait Günlük Getiriler

Tablo 3'te ilk halka arzı takip eden beş gün boyunca hesaplanan ortalama anormal getirilerin t istatistikleri test edilmiştir. Sonuçlara bakıldığında birinci gün ortalama anormal getirilerinin Toptan Perakende Ticareti ve Diğer sektör grupları hariç veri setindeki bütün gruplarda anlamlı olduğu tespit edilmiştir. İlk gün getirilerinin anlamlılık düzeyi sermaye artırımı yönteminde %5, diğer sektör ve yöntemlerde %1 olarak bulunmuştur. Bu sonuca göre ilk halka arzlarda ilk gün düşük fiyat anomalisinin varlığı tespit edilmiş ve H_0 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 3: İlk Halka Arzı Takip Eden Günlerdeki Ortalama Anormal Getirileri

		N	1. Gün	2. Gün	3. Gün	4. Gün	5. Gün
Sektörler	İmalat Sanayii	31	2,865*	1,47	-0,784	0,609	0,941
	Mali Kuruluşlar	39	5,39*	0,825	0,98	-0,754	0,653
	Teknoloji, Ulaştırma, Hab. Dep.	13	2,461*	1,171	0,581	-1,141	-0,046
	Toptan ve Perakende Tic.	15	1,243	1,07	0,931	-0,108	-1,384
	Diğer	12	1,745	0,292	-1,051	0,717	0,141
Halka Arz Şekli	Ortak Satış	25	3,717*	2,245**	1,285	0,255	0,639
	Sermaye Artırımı	33	2,518**	0,319	0,029	-0,551	0,898
	Ortak Satış ve Sermaye Artırımı	52	4,827*	0,947	-0,715	-0,145	0,169
Aracılık Şekli	Bakiyeyi Yüklenim	41	3,993*	0,909	-0,022	-0,584	0,24
	En İyi Gayret Aracılığı	43	3,448*	2,25**	0,141	-0,547	0,715
	Kısmen Bakiyeyi Yüklenim	21	3,518*	0,7	0,856	0,763	-0,118
TÜMÜ		110	6,525*	2,097**	0,507	-0,172	0,426

* %1 önem düzeyinde, **%5 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 3'ü tekrar incelediğimizde ilk halka arzı takip eden günler içinde ikinci gün sonuçlarında yer alan ortak satışı, en iyi gayret aracılığı ve tüm firmalar grubu hariç anlamlı herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. İkinci gün için tüm firmalar grubu, ortak satış yöntemi ve en iyi gayret aracılığı yöntemi %5 düzeyinde anlamlılığa sahiptir. Bu sonuca göre BIST-100'de gerçekleşen ilk halka arzlarda düşük de olsa ikinci gün anormal getirilerin mevcut olduğunu söyleyebiliriz.

Çalışmamızda bir sonraki aşamada, ilk gün anormal getirileri esas alınarak sektörler, halka arz şekilleri ve aracılık şekilleri arasında anlamlı bir farklılığın tespiti için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) yapılmıştır. Tek yönlü varyans analizi uygulayabilmemiz için varyansların homojenlik varsayımını gereğince gruplara ait varyanslar homojenlik testine tabi tutulmuş, homojenlik test sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	<i>p</i>
Sektörler	,866	4	105	,487
Halka Arz Şekli	,549	2	107	,579
Aracılık Şekli	,277	2	102	,758

Tablo 4'te sektörler, halka arz şekilleri ve aracılık şekillerine ait *p* değerleri sırasıyla %48, %57 ve %75 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar %95 güven düzeyinde *p* değeri %5 'ten büyük olduğu için sonuçların istatistiksel olarak anlamsız olup varyansların homojen dağılım gösterdiğini ifade eder.

Tablo 5: Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA Testi)

		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	<i>p</i>
Sektörler	Gruplar Arasında	,034	4	,009	,894	,470
	Gruplar İçinde	1,002	105	,010		
	Toplam	1,036	109			
Halka Arz Şekli	Gruplar Arasında	,019	2	,009	,988	,376
	Gruplar İçinde	1,019	107	,010		
	Toplam	1,038	109			
Aracılık Şekli	Gruplar Arasında	,009	2	,005	,481	,619
	Gruplar İçinde	,972	102	,010		
	Toplam	,981	104			

Tek yönlü varyans analizine ait Tablo 5 incelendiğinde ilk halka arzlardaki ilk gün anormal getirilerinin sektörel olarak farklılık gösterip göstermediği H_2 ve H_3 hipotezleriyle test edilerek p değeri %47 olarak tespit edilmiştir. Bu değeri %5'ten büyük olduğu için istatistiki olarak anlamsız olup H_2 hipotezi kabul edilir. Yani ilk halka arzlarda ilk gün anormal getirileri sektörler arasında bir farklılık göstermemektedir. İlk halka arzlardaki ilk gün anormal getirilerinin halka arz şekilleri arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test ettiğimiz H_4 ve H_5 hipotezlerimizde p değeri %37 olarak tespit edilmiş olup gruplar arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiş ve H_4 hipotezi kabul edilmiştir. İlk halka arzlardaki ilk gün anormal getirilerinin aracılık şekillerine göre farklılığını test ettiğimiz H_6 ve H_7 hipotezlerimizde p değeri %61 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre ise aracılık şekli grupları arasında da anlamlı bir ilişki tespit edilememiş ve H_6 hipotezi kabul edilmiştir.

V. Sonuç

Tam rekabet şartlarının hüküm sürdüğü günümüz piyasalarında belli büyüklüğe ulaşan şirketler ihtiyaç duydukları fon ihtiyaçlarını karşılayabilmek, likidite sıkıntısını gidermek, kurumsallaşma ve vergi avantajı sağlamak, şirket prestijini, saygınlığını, tanınırlığını arttırabilmek ve benzeri sebeplerle halka açılma yoluna gidebilmektedirler.

Son yıllarda ilk halka arzlardaki düşük fiyatlama olgusu dünya genelinde çok sayıda akademisyen tarafından tartışılan en önemli konulardan biridir. Çalışmalarda genel olarak ilk gün düşük fiyat anomalisi, ilk halka arzların kısa dönem performansları ve uzun dönem performansları incelenmiştir.

Bu çalışmada ilk kısmında 2004-2014 yılları arasında Borsa İstanbul'da ilk halka arz gerçekleştiren 110 firmaya ait ilk gün düşük fiyat anomalileri sektörel açıdan ve halka arz esnasında kullanılan halka arz ve aracılık şekilleri açısından test edilmiştir. Ayrıca çalışmanın ikinci kısmında, kendi içinde ayrı ayrı gruplandırılmış verilere sahip olan sektörler, halka arz şekilleri ve aracılık şekilleri arasında anlamlı bir farklılığın varlığı test edilmiştir.

Türkiye sermaye piyasasında 2004-2014 döneminde toplam 110 halka arz gerçekleşmiş olup bu halka arz işlemlerinin 39'u mali piyasalarda, 31'i halka arz imalat sanayiinde gerçekleşmiştir. Ülkemizde halka arz şekli olarak üç yöntem kullanılmaktadır. Bahsi geçen dönemde 25 firma ortak satışı yöntemini, 33 firma sermaye artırımını yöntemini ve 52 firma her iki yöntemi birlikte kullanarak halka arz gerçekleştirmiştir. Yine ülkemizde aynı dönemde ilk halka arz esnasında bakiyeyi yüklenim aracılık şeklini kullanan 41 firma, en iyi gayret aracılık şeklini kullanan 43 firma ve kısmen bakiyeyi yüklenim yöntemini kullanıp halka arz gerçekleştiren 23 firma mevcuttur.

Çalışma sonucunda halka açılan bu dönemde halka açılan 110 firmaya ait ilk gün ortalama anormal getirileri %6'dır. Halka arzların sektörler bazında ilk gün ortalama anormal getirileri, imalat sanayiindeki 31 firma için %5,4; mali

piyasalarda faaliyet gösteren 39 firma için %8,2; teknoloji, ulaştırma ve haberleşme sektöründeki 13 firma için %5,4; toptan ve perakende ticareti sektöründeki 15 firma için %3,3 ve diğer sektörler grubundaki firmalar için bu oran %4,6'dır.

İlk halka arzlarda halka arz şekli olarak ortak satışı yöntemini kullanan 25 firma için ortalama ilk gün getirisi %6,9, sermaye artırımı yöntemini kullanan 33 firma için bu oran %4 ve halka arz esnasında her iki yöntemi birlikte kullanan 52 firma için ilk gün ortalama anormal getiri oranı %6,8 olarak tespit edilmiştir.

Aracılık yöntemi olarak bakiyeyi yüklenim yöntemini kullanan 41 firmanın ilk gün ortalama anormal getirisi %5,8; en iyi gayret aracılığı yöntemini kullanan 43 firmaya ait ortalama anormal getiri %5,2 ve kısmen bakiyeyi yüklenim aracılık şeklini kullanan 21 firmanın ilk gün ortalama anormal getirileri ise %7,7 olarak tespit edilmiştir.

Yapılan çalışmanın ikinci aşamasında ilk halka arzlarla ait ilk gün ortalama anormal getirilerinin sektörel, ilk halka arz şekilleri ve aracılık şekilleri gruplarına göre anlamlı bir farklılığın varlığı test edilmiş, ancak alt gruplar arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Sonuç olarak, bu çalışmada test edilen ilk halka arzlardaki ilk gün anomalisi Borsa İstanbul'daki halka arzlarda da mevcut olduğu tespit edilmiş, en yüksek ortalama anormal getiri sektörler arasında mali kuruluşlara, halka arz şekilleri arasında ortak satışı yöntemini kullanan firmalar ile her iki satış yöntemini kullanan firmalara, halka arzda kullanılan aracılık şekli grubunda ise en yüksek anormal getiri kısmen bakiyeyi yüklenim yöntemini kullanan firmalara aittir.

Kaynaklar

- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*. 7. Baskı. Avcıol Matbaası. İstanbul.
- Ayden, T., & Karan, M. B. (2000). İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında İlk Halka Arzların Uzun Vadeli Fiyat Performanslarının Ölçülmesi. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(3), 1-10.
- Beatty, R. P., & Ritter, J. R. (1986). Investment banking, reputation, and the underpricing of initial public offerings. *Journal of financial economics*, 15(1), 213-232.
- Booth, J. R., & Chua, L. (1996). Ownership dispersion, costly information, and IPO underpricing. *Journal of Financial Economics*, 41(2), 291-310.
- Borsa İstanbul, (<http://www.borsaistanbul.com>).
- Chan, K., Wang, J., & Wei, K. J. (2004). Underpricing and long-term performance of IPOs in China. *Journal of Corporate Finance*, 10(3), 409-430.
- Chen, G., Firth, M., & Kim, J.-B. (2004). IPO underpricing in China's new stock markets. *Journal of Multinational Financial Management*, 14(3), 283-302.

- Durukan, M. B. (2011). IPO underpricing and ownership structure: evidence from the Istanbul Stock Exchange. *Initial Public Offerings (IPO): An International Perspective of IPOs*, 263.
- Elmas, B., & Amanınganeh, M. (2013). BIST'de Halka Açılan Şirketlerde Düşük Fiyatlandırma Anomalisine Etki Edebilen Değişkenlerin Analizi: 1995-2010 Dönemi. *Journal of Economics & Administrative Sciences/Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 217-241.
- Finnet, (<https://www.finnet.com.tr>).
- Kamuyu Aydınlatma Platformu, (<http://www.kap.gov.tr>).
- Kurtaran, A. T. (2013). Türkiye'deki İlk Halka Arzların İlk Getirileri İle Uzun Dönem Fiyat Performansları Arasındaki İlişkinin Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (11), 185-210.
- Lee, P. J., Taylor, S. L., & Walter, T. S. (1996). Australian IPO pricing in the short and long run. *Journal of Banking & Finance*, 20(7), 1189-1210.
- Ljungqvist, A., & Wilhelm Jr, W. J. (2003). IPO pricing in the dot-com bubble. *Journal of Finance*, 723-752.
- Loughran, T., Ritter, J. R., & Rydqvist, K. (1994). Initial public offerings: International insights. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2(2), 165-199.
- Orhan, M. (2006). Short and long-run performance of IPOs traded on the Istanbul stock exchange. *Initial Public Offerings: An International Perspective*, Greg N. Gregoriou (Ed.), Published by Butterworth-Heinemann, 45-55.
- Ritter, J. R. (1984). The "hot issue" market of 1980. *Journal of Business*, 215-240.
- Ritter, J. R. (1987). The costs of going public. *Journal of Financial Economics*, 19(2), 269-281.
- Ritter, J. R. (2003). Differences between European and American IPO markets. *European Financial Management*, 9(4), 421-434.
- Rock, K. (1986). Why new issues are underpriced. *Journal of financial economics*, 15(1), 187-212.
- Sağlam, G. Y., & Çelik, A. E. (2011). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Düşük Fiyatlandırma Ve Aracılık Türü, Arz Yılı, Aracı Kurum Etkileri Üzerine Bir Araştırma. *Dogus University Journal*, 12(2).
- SPK. *Sermaye Piyasası Kanunu*. 2499 Numaralı Kanun, Yayımlandığı R.Gazete : Tarih : 30/7/1981, Sayı : 17416.
- Teker, S., & Ömer, E. (2011). The performance of IPOs in Istanbul Stock Exchange in year 2000. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(1), 117-128.
- Tükel, A. (2011). Asimetrik Enformasyon Işığında Halka Arzların Uzun Dönemli Performanslarının Değerlendirilmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 7(4), 127-144.
- Ünlü, U., & Ersoy, E. (2013). İlk Halka Arzlarda Düşük Fiyatlandırma Ve Kısa Dönem Performansın Belirleyicileri: 1995-2008 İMKB Örneği. *Dokuz*

Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23(2), 243-258.

Van Heerden, G., & Alagidede, P. (2012). Short run underpricing of initial public offerings (IPOs) in the Johannesburg Stock Exchange (JSE). *Review of Development Finance*, 2(3), 130-138.

EMEK İŞÇİLERİNDE FAZLADAN ROL DAVRANIŞININ ÖNCÜLÜ: İŞ TATMİNİ Mİ İŞYERİNDE MUTLULUK MU?

Ali Murat ALPARSLAN*

Alınış Tarihi: 07 Ağustos 2015

Kabul Tarihi: 16 Kasım 2015

Öz: Bu araştırmanın amacı emek işçilerinin işyerlerinde, kendilerinden beklenenden daha fazlasını yapmalarında iş tatmininin mi, iş yeri mutluluğunun mu daha etkili olduğunu ortaya koymaktır. Gıda ve kereste üretimi yapan 3 üretim işletmesinde çalışan 261 emek işçisi ile anket yöntemi kullanılarak yapılan araştırmanın analizleri yapısal eşitlik modellemesi ile gerçekleştirilmiştir. Bulgulara göre içsel ve dışsal iş tatminin fazladan rol davranışı üzerinde doğrudan bir etkisi bulunmamakta, fazladan rol davranışı üzerinde doğrudan ve güçlü etkiye sahip olan değişkenin iş yeri mutluluğu olduğu görülmektedir. Bunun yanında iş tatmini değişkenlerinden sadece içsel tatmin mutluluk değişkeni üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkiye sahiptir. Çalışmanın genel bir çıkarımında; emek işçilerinin daha fazla çaba göstermeye istekli olmaları için iş tatmininden önce iş yerinde mutlu olmaları gerektiği söylenebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Fazladan Rol Davranışı, İş Tatmini, Çalışan Mutluluğu, Emek İşçileri

ANTECEDENTS OF EXTRA-ROLE BEHAVIOR FOR LABOUR-INTENSIVE WORKERS: WHETHER JOB SATISFACTION OR WELL-BEING AT WORKPLACE

Abstract: The aim of the research is to reveal whether job satisfaction or happiness at workplace has more effect on labour-intensive workers' extra role behaviour. The survey analysed by means of structural equation modelling has been conducted among 261 workers from 3 different factories producing lumber and food. According to the findings, there is no direct effect of internal and external job satisfaction on extra role behaviour; however, workplace happiness has a direct and strong effect on extra role behaviour. Besides, among job satisfaction variables, only internal satisfaction has a meaningful and positive effect on happiness variable. As a result of the research it can be inferred that willingness of the workers for extra role behaviour depends on workplace happiness rather than job satisfaction.

Keywords: Extra Role Behaviour, Job Satisfaction, Employee Well-being, Labour-Intensive Workers

I. Giriş

Örgütsel psikoloji çalışmaları içerisinde insanların duygusal mutluluğu olarak ifade edilen psikolojik olarak iyi olma hali son dönemde oldukça önem verilen konular arasındadır. Bu duygu hali örgütsel davranışlara ve tutumlara hem zihinsel hem de duygusal bağlamda bir etkide bulunmaktadır. Duygusal anlamda iyi olma hali, örgütsel davranışta önemli bir yeri bulunan iş tatmini

* Yrd. Doç. Dr. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü

tutumundan farklı olarak ele alınmaktadır (Wright ve Doherty, 1998: 481). İş tatmini iş ile ilgili unsurların zihinsel bir değerlendirilmesi sonucu oluşan işe yönelik bir tutumdur. Tutumlar duygular ve hisler üzerinde önemli etkilere sahipken, mutluluğu açıklama gücü tahmin edildiği kadar yüksek değildir (Weiss ve Cropanzano, 1996). Yani insan davranışı zihinsel tutumlar güdümünde kalacak kadar rasyonel değildir. İş tatmini işe karşı bir duygu ve tutum içerirken, iş yerinde mutluluk sadece iş ile ilgili bir duygudan ibaret değildir (Ashforth ve Humphrey, 1995). Bu anlamda mutluluk bireysel anlamda kendine has hisleri iken, iş tatmini kişinin yaptığı işi değerlendirmesi üzerinedir. Kişi iş yerinde mutlu olabilirken, işine karşı olumsuz bir tutum sahibi olabilmektedir. Tam aksi olarak kişi işini sevmekte, ancak çalıştığı yerde kendini mutsuz hissedebilmektedir. Duygusal olarak iyilik hali (mutluluk) daha geniş bir kapsamda değerlendirilmektedir (Wright ve Doherty, 1998: 482). Bu yüzden iş tatmini ve çalışan motivasyonuna dair literatürde duygusal iyilik halinin önemi daha fazla olmalı, ilgili araştırmalarda en gözde bağımlı değişken olarak modellenen iş tatmininin yerine iş yerinde mutluluk değişkeni araştırılmalıdır. İnsanları motive eden ve işlerinden tatmin olmalarını tetikleyen esas güç çoğu zaman duygunun gücüdür. İşyerinde mutluluğun rolünü daha iyi anlamak için ilgili araştırmalarda hem bağımlı hem de bağımsız değişken olarak ele almak gerekir.

İşyerindeki tutum ve duyguların, üzerinde etkili olması beklenen, çalışanın hem nitelik hem de nicelik açısından daha fazla çaba sarf etmesini sağlayan olumlu iş davranışları; iş performansının, örgütsel gelişmenin, esnekliğin, verimliliğin ve değişime karşı uyumun en önemli öncülleri konumundadır. İlgili literatürde bu bağlamda en fazla dile getirilen ve çalışılan davranışlar arasında öne çıkan “örgütsel vatandaşlık davranışı”, “prososyal örgütsel davranış” ve “fazladan rol davranışdır” (Organ, 1988: 4; Dyne ve Cummings, 1990; Brief ve Motowidlo, 1986; Dyne vd., 1994: 765). İşletmeler yapıcı değişimler ve yenilikler için, sadece tanımlanmış görev tanımları dâhilinde davranan değil; gönüllü, kendisi için zorunlu olmayan görevleri üstlenen, diğerlerine yardımcı olma niyetinde ve çabasında olan üyelere ihtiyaç duyarlar. İşletme yararına gönüllü bir şekilde yapıcı faaliyetlerde bulunan çalışanlar bir örgütün en fazla sahip olmak istediği çalışanlardır (Morrison ve Phelps, 1999: 403). Çünkü bu davranışlar, çalışanların “bu benim işim değil” algısını azaltmaktadır (Morrison, 1994: 1563). Çalışanların fazladan çabaları ve ekstra olumlu davranışları örgütlerine ilave bir beşeri kaynak olmakta ve biçimsel mekanizmalara duyulan ihtiyacı azaltmaktadır. (Somech ve Zahavy, 1999: 649; Katz, 1964: 131-146). Çalışanların fazladan çaba gösterir ve bunu gönüllü yapar bir hale gelmesi işinden duyduğu memnuniyet ve duygusal/psikolojik anlamda iyi olma durumuna bağlıdır. Ancak bu çalışma emek çalışanın gönüllü olması için iş tatmininin mi yoksa iş yerinde mutluluğun mu daha etkili olduğunu araştırmak ve ortaya koymak üzere kurgulanmıştır. Bu kurguda araştırmanın hipotezleri aşağıdaki şekildedir.

H1: İçsel iş tatmini fazladan rol davranışını anlamlı ve olumlu yönde artırmaktadır.

H2: Dışsal iş tatmini fazladan rol davranışını anlamlı ve olumlu yönde artırmaktadır.

H3: İş yeri mutluluğu fazladan rol davranışını anlamlı ve olumlu yönde artırmaktadır.

Bu çalışmanın sonuçları, emek çalışanları bağlamında mutluluğa mı yoksa iş ile ilgili memnuniyete mi daha fazla önem verilmesi üzerine çıkarımlar yapılabilmesine olanak sağlayacaktır. Somut anlamda daha fazla çabanın önemli olduğu emek işçileri örnekleme, bu araştırmanın önemini daha da artırmaktadır.

II. Literatür Taraması

Fazladan rol davranışı (rol ötesi davranış) hakkında geçmiş çalışmalarda yapılan tanımlamalara bakıldığında; belirlenmiş rol gereksinimlerinin ötesine geçen, herhangi bir rol tanımı ile tanımlanmamış, gönüllü ve örgüt yararına gerçekleşen, sonunda herhangi bir ödül beklentisi içinde olunmayan aynı zamanda da bu davranıştan ötürü cezalandırılmayan, örgütün amaç ve hedeflerine ulaşması için bireye, gruba ve örgüte yönelik olumlu davranışlar olarak ifade edilmiştir (Dyne ve LePine, 1998: 108; Somech ve Zahavy (1999). Bilhassa örgüte bağlılık ve kişisel başarıma duygularıyla tetiklenen isteğe bağlı bir davranış olduğu ifade edilmiştir (Organ, 1997: 86). Örgüt üyelerinin proaktif olarak sergiledikleri; yardım etme, yardım arama, yeni gelen grup üyesinin oryantasyonunda rol oynama, örgüt dışında örgüt üyesinin hakkında olumlu konuşma, problem çözmeye inisiyatif alma, fazladan görevleri şikayet etmeden yapma, örgütün kaynaklarını koruma davranışları, örgütü olası risklerden koruma, anlık işbirlikleri ve yapıcı/yenilikçi fikirler ve önerilerde bulunma, örgüt adına daha fazla bilgi ve yetenek kazanma rol ötesi davranışlar dahilinde görülmektedir (Katz, 1964: 131-146; Chiaburu vd., 2007: 2283, Chen vd., 2009: 120; Bowling, 2010: 119; Bateman ve Organ, 1983).

Örgütler için çalışanların fazladan rol davranışları çoğu durumda olumlu sonuçlara yol açmakta ve açacağı varsayılmaktadır (Katz, 1964). Son yıllarda üzerinde önemle durulan işletmelerde fazladan rol davranışlarının hem duygusal hem de zihinsel öncülleri tartışılmaktadır. Araştırmalara en fazla konu olan değişkenler; iş tatmini, bağlılık, adalet algısı, ücret adaleti algısı, işyerinde moral, grup dayanışması, sosyalizasyon tecrübeleri gibi örgütsel davranış disiplininde önemli yer kaplayan konulardır (Somech ve Zahavy, 2000: 650). İş tatmini, bağlılık ve adalet algısı en fazla öne çıkan tutum ve algı değişkenleridir (Dyne ve LePine, 1998: 110). Daha fazla çabanın gösterilmesi, insanların bir işte gönüllü olabilmesi için önce buna ilişkin bir isteğin oluşturulması gerekmektedir. Bu istek kişisel bağlamda içsel bir isteklendirme ve güç ile oluşabilmektedir. Bu yüzden iş tatmininin içsel boyutu gönüllü davranışlarla daha ilişkili olabilmektedir. İşinde yeteneklerini ve kapasitesini sergileyebilen

bir çalışan olumlu bir ruh hali içinde olacaktır. Kendini; katkı sunan ve değerli bir çalışan olarak tatmin hisseden çalışanın, daha fazla çaba sarfetmek adına içsel motivasyonu artacaktır (Huhtala ve Parzefall, 2007: 300). Mutluluğu ölçen bazı araştırmalarda iş tatmininin işyerinde mutluluğun bir boyutu olarak ele alınması iş tatmininin iş yerinde mutluluk için ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir (Whitener, 2001; Gould-Williams, 2003). Kişiye uygun bir iş ve görev tasarımı ile onu işinden tatmin bir hale getirmek, işi başaramama tedirginliğini de azaltarak kendine güvenini ve olumlu duygulanımını artıracaktır.

Çalışanların gönüllü olması, daha fazla çaba göstermesi adına iş tatmininden ziyade çalışan mutluluğu daha merkezi bir role sahiptir. Mutlu olan çalışanların yeteneklerini ve kapasitelerini en etkin halde kullanabileceği, böylece örgütüne en üst düzeyde katkı sağlayabileceği ifade edilmektedir. Ayrıca iş tatmini, bağlılık ve rol içi davranışlarının geliştirilmesi için gereken kişisel bir iyi oluş halidir (Huhtala ve Parzefall, 2007: 300-301). Literatürde kısmen yeni yeni araştırmalara konu olan duygusal (öznel) iyi oluş hali (well-being), yani mutluluk diye tabir edilebilen kavram insanın olumlu duygularını ve hayattan duyduğu tatmini ifade eden bir durumdur (Diener vd., 1999). Duygusal mutluluk gibi, ilgili literatürde ifade edilen diğer mutluluk türleri; zihinsel, sosyal, psikolojik mutluluktur. Ancak hepsinin temeli ve merkezinde duygusal mutluluk yatmaktadır (Horn vd., 2004). Haz, keyif ve sevinç gibi hoş duygular içeren mutluluk duygusuna sahip insanlar daha iyimser, daha dışa dönük ve olumlu duygulanıma sahip insanlardır. Görüldüğü üzere mutluluğun kişiliğe bağlı önemli bir yönü de bulunmaktadır. Kişinin hayatta nasıl tatmin olduğu onun nasıl mutlu olacağını da açıklayabilir (Page, 2005: 4). Bu bağlamda bu araştırmanın ortaya koymayı amaçladığı bir diğer husus iş tatmininin mutluluk üzerindeki etkisidir. Bu amaç aşağıdaki gibi hipotezlenmiştir.

H4: İçsel iş tatmini iş yeri mutluluğunu anlamlı ve olumlu yönde etkilemektedir

H5: Dışsal iş tatmini iş yeri mutluluğunu anlamlı ve olumlu yönde etkilemektedir.

İş yerinde sosyal mutluluk olarak tabir edilen olumlu duygulanım, çalışanın mesai arkadaşları ve yöneticileri ile olan olumlu etkileşimini ifade etmektedir. Bu etkileşimin kalitesi arttıkça çalışan örgütü için daha fazlasını yapmaya isteği de artacaktır (Voorde vd., 2012: 394). Özellikle liderlik davranışlarını inceleyen araştırmalar ve bu araştırmalar üzerinde yapılan meta analitik çalışmalar yapan yöneticilerin davranışları ile çalışanları strese soktukları, böylece hem iş yerinde hem de iş dışı yaşamda mutsuzluklarına sebep olabileceğini ifade etmektedir (Kuoppala vd., 2008). Hatta dönüşümcü olarak tabir edilen; çalışanları ve morallerini geliştirme, katılımlarını sağlama ve enerji verme yönlü, çalışana değer veren yönetici davranışlarının mutluluğu arttırdığı ortaya konmuştur (Tafwelin vd., 2011: 480). Otoriter bir yönetim tarzının işyerinde depresyon gibi zihinsel bir mutsuzluk halinin oluşmasına,

çalışanların stres, tedirginlik ve gerginlik yaşamasına sebep olmaktadır (Seltzer ve Numerof, 1988). Emek işçilerinde bu durum iş kazalarına ve aksaklıklarına yol açmakta verimliliği doğrudan düşürmektedir (Ashman ve Gibson, 2010: 127).

III. Araştırma Metodolojisi

Araştırma; üretim işletmelerinde hizmet veren emek çalışanlarının işletmelerinde gönüllü olarak daha fazla çalışma isteklerinin nasıl oluşabileceğini açıklamaya yönelik bir araştırmadır. Temel problem olarak belirlenen gönüllü olmayı (fazladan rol davranışı) artırmanın teorik alt yapısı örgütsel vatandaşlık literatürüne dayanmakta ve örgütsel davranış alanında son 20 yılda önemli düzeyde çalışılmaktadır. Daha fazlasını yapmak için gönüllü olan çalışanların olduğu bir işletmenin verimli ve hızlı olması daha olasıdır. Emek çalışanlarının bu tutum ve davranışta olabilmesi için ilgili literatür incelendiğinde iki temel öncül ile karşılaşmıştır. Bu öncüllerden biri iş tatmini, bir diğeri ise iş yerindeki mutluluklarıdır. Araştırmanın amacı iş tatmininin ve işyerinde mutluluğun gönüllü davranışlara olan etkisini ortaya koymakla beraber hangi öncülün daha önemli olduğunu görmektir. Çünkü ilgili literatür de incelendiğinde bu iki öncülün de etkisinin olacağı aşıkardır. Ancak hangisinin daha fazla öncül olduğunun bilinmesi çalışanlara karşı davranış biçimini ve uygulamaları da etkileyecektir. Bu etkileri özellikle emek çalışanlarında görmek yerli literatüre değerli bir katkı sunacaktır.

Anket yöntemi kullanılan araştırmanın örnekleme makarna, tel kadayıf ve kereste üretimi yapan 3 işletmede çalışan emek çalışanlarıdır. Bu 3 işletmede çalışan toplamda 360 emek işçisi bulunmaktadır. İşletme yöneticilerinden izinler alınarak, bu çalışanlardan 261'ne yüz yüze ulaşılmış ve ilgili ölçeklerden oluşan anket uygulanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçekler ise daha önce çalışmalarda kullanılmış ve geçerliliği/güvenilirliği sağlanmış ölçeklerdir. İş tatmini ölçeği yerli ve yabancı literatürde sıklıkla kullanılan Minnesota İş Tatmini Ölçeğidir. Bu ölçekte iş tatmin içsel ve dışsal tatmin olmak üzere 2 boyut altında ölçülmektedir. Ölçek 6 puanlı likert ölçeği (hiç memnun değilim-çok memnunum) biçiminde oluşturulmuştur. Dawis vd., (1967) Minnesota Tatmin Ölçeği'nin uzun formundan (100 madde) içsel ve dışsal tatmin durumlarını ölçen 20 madde halinde geliştirdikleri ölçek kullanılmıştır. Duygusal mutluluk indeksi ise WHO Collaborating Center for Mental Health, Frederiksberg General Hospital Psikiyatrik Araştırmalar Birimi tarafından oluşturulmuş ve işyeri bağlamında uyumlaştırılmıştır. Ölçek asıl halinde 6'lı likert ölçeği (her zaman-hiçbir zaman) biçiminde oluşturulmuştur. Son olarak gönüllü davranışlar (ekstra rol davranışları) ölçeği ise Somech ve Zahavy (2000) tarafından geliştirilmiştir. Likert ölçeğinde geliştirilen ölçek 1.kesinlikle katılmıyorum 6.tamamen katılıyorum şeklinde oluşturulmuştur. Tüm ölçeklerin ilgili çalışmalarda geçerliliği ve güvenilirliği sınıanmıştır. Bu araştırmada da yüzeyssel ve içerik geçerliliği uzmanlar tarafından sınıanmış, yapısal geçerliliği

doğrulatoryıcı faktör analizindeki ölçüm modellemesi ile ortaya konmuş, oluşan maddeler bağlamında da güvenilirlikleri sağlanmıştır.

A. Araştırma Bulguları

Özellikle emek çalışanları üzerinde anket uygulamalarında kimliklerinin ifşa olması kaygısı ve bu yüzden cevaplamaları tedirgin bir ruh halinde yapmaları daha olasıdır. Bu nedenle bu araştırmada demografik özellik olarak sadece yaş ve cinsiyet bilgileri alınmıştır. Bulgulara göre araştırmaya 140 bay 121 bayan çalışan katılmıştır. Örneklemin yaş dağılımlarına baktığımızda %11'lik kısım 30 yaş ve altında, %41'lik bir kısım 30-40 yaş arasında, %40'lık bir kısım 40-50 yaş arasında, %8'lik kısım da 50 yaşın üzerinde bulunmaktadır. Bu iki demografik özelliğin yanında çalışanlara, çalıştıkları iş yerinde samimi oldukları iş arkadaşlarının sayısı da sorulmuştur. Bulgulara göre %15'lik bir kesimin 3 ve daha az, %14'lik kesimin 3-5 arasında, %11'lük kesimin 5-10 arasında, %60'lık bir kesimin 10'un üzerinde samimi arkadaşı bulunduğu görülmektedir.

Araştırmanın hipotezlerini test etmeden önce ilgili ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. İlk olarak veri seti veri tarama (kayıp veri-uç değer analizi) işlemine sokulmuştur. Bu işlem sürecinde herhangi bir veri kaybı yaşanmamıştır. Yüzeysel ve içerik geçerliliği uzmanlarla yapılan ölçeklerin yapısal geçerliliği yapısal eşitlik modellemesi aracılığıyla doğrulatoryıcı faktör analizi ile gerçekleştirilmiştir. Standardize edilmiş çözüm değerleri (faktör yükleri) 0.40'ın altında kalan maddeler, birden fazla ölçeğe ve faktöre hizmet eden maddeler ve ölçeğin/faktörün içsel tutarlılığını bozan maddeler ölçeklerden çıkartılmıştır. Geriye kalan maddeler ile oluşan ölçek ve faktörlerin madde sayıları, doğrulatoryıcı faktör analizi ulaşılan uyum istatistikleri, güvenilirlik değerleri, faktör ortalamaları ve faktörler arası korelasyon katsayıları Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Ortalama Skor, Güvenilirlik ve Korelasyon Analizleri

Değişkenler	Ort.	Madde Sayısı	C. Alpha	1	2	3	4
1.İçsel Tatmin	4,288	9	0.89	1			
2.Dışsal Tatmin	4,055	5	0.82	0.83**	1		
3.İşyerinde Mutluluk	4,330	4	0.83	0.71**	0.63**	1	
4.Fazladan Rol Davranışı	4,337	5	0.89	0.67**	0.57**	0.77**	1

N=261, **(<math>0.001 < p < /math>)

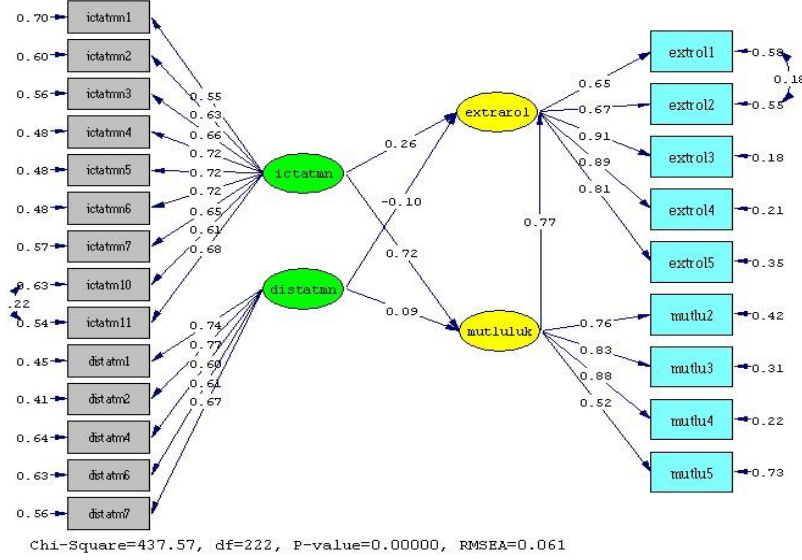
Ölçüm Modeli (tüm faktörlerin birlikte ele alındığı) uyumluluk değerleri:

Ki-kare/sd< 535.96/243, RMSEA=0.060, NNFI=0.98, NFI=0.97, CFI=0.98, GFI=0.87, AGFI=0.84, RMR=0.13, SRMR=0.046)

Kabul Edilebilir Değerler: Ki-kare/sd< 3, RMSEA<0.08, NNFI>0.90, NFI>0.90, CFI>0.90, GFI>0.90, AGFI>0.85) (Joreskog ve Sorbom, 1993; Kline, 1998). AGFI > 0.80 GFI> 0.85(Anderson ve Gerbing, 1984).

Tablo 1'deki bulgulara göre araştırma modelinde bağımsız değişken olarak modellenen iç tatmin, dış tatmin ve işyerinde mutluluk değişkenleri ile bağımlı değişkenler olarak kurgulanan işyerinde mutluluk ve fazladan rol davranışı arasında anlamlı ve yüksek düzeylerde ilişkiler bulunmaktadır. Ayrıca bağımlı ve bağımsız değişkenlerin güvenilirlik katsayıları tümünde 0.80'in üzerinde bulunmaktadır. Ölçüm modelinin, Lisrel 8.80 programı yardımıyla yapısal geçerliliği sınanmış ve uyum indeksleri kabul edilebilir düzeyde ortaya konmuştur. Aralarında olumlu yönde yüksek ilişki olan değişkenlerden diğerleri ise işyerinde mutluluk ile gönüllü davranışlardır ($r=0.77$, $p<0.001$). İş tatmini boyutları arasındaki ilişki de yüksek düzeyde oluşmuştur ($r=0.83$, $p<0.001$). Mutluluk ile iş tatmin boyutları arasındaki ilişkiler incelendiğinde ise mutluluk ile daha fazla ilişkili olan tatmin boyutu içsel tatmin boyutudur ($r=0.71$, $p<0.001$). Yine fazladan rol davranışı ile iş tatmin boyutlarına bakıldığında ilişkiler anlamlı ve olumlu olmakla beraber içsel tatminin daha yüksek ilişki kuvvetine sahiptir ($r=0.63$, $p<0.001$). Bu bulgular araştırmanın temel probleminde bahsedilen ve ilgili literatürle de desteklenen; mutluluk ile gönüllü davranışlar arasındaki ilişkinin daha kuvvetli olabileceği varsayımını doğrular niteliktedir. Ayrıca beklendiği üzere içsel tatminin duygusal pozitif örgütsel davranış değişkenleri olan mutluluk ve fazladan rol davranışı ile daha kuvvetli ilişkide olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında örneklemin işyerinde kısmen mutlu ($m=4.330$) ve fazladan rol davranışı ($m=4.337$) sergilediği görülmektedir. Verilen puanlamalara göre işçilerin içsel tatminlerinin dışsal tatminlerine oranla daha yüksek olduğu gözükmekte, bu farkın da yapılan eşleştirilmiş örneklem t testi ile anlamlı olduğu görülmektedir ($t=5.349$, $p<0.001$).

Araştırma hipotezlerini sınamak amacıyla bağımsız ve bağımlı değişkenler arasındaki yapısal model test edilmiştir. Öncesinde regresyon analizinin ön koşulları olan normal dağılım, çoklu bağlantı problemi ve otokorelasyon durumu incelenmiştir. Değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri $+1$ aralığında yer almakta, bu yüzden normal dağılımdan geldiği varsayılmaktadır. Çoklu bağlantı sorunu olup olmadığını test etmek amacıyla VIF değeri incelenmiş ve 10'un altında olduğu, yani çoklu bağlantı probleminin olmadığı görülmüştür. Durbin Watson katsayısının da 1,58 olduğu, yani otokorelasyon hatasının da bulunmadığı görülmüştür. Şekil 1'de kurulan hipotezler bağlamında değişkenler arası oluşturulan yapısal model ortaya konmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Şekil 1’de Lisrel 8.80 yazılım programı aracılığı ile sunumu yapılan yapısal model bulunmaktadır. Öncelikle modelin uyum istatistiklerine bakıldığında (Ki-kare/sd< 535.96/243, RMSEA=0.060, NNFI=0.98, NFI=0.97, CFI=0.98, GFI=0.87, AGFI=0.84, RMR=0.13, SRMR=0.046) bu istatistiklerin kabul edilebilir düzeyde oldukları görülmektedir. Modeldeki yol(path) katsayıları regresyon analizindeki beta katsayılarını, yani bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisini ifade etmektedir. Standardize edilmiş çözüm değerleri olarak gösterilen bu değerlerin yanında etkilerin anlamlı olup olmadığını belirten t değerlerinin de bilinmesine ihtiyaç vardır. Unutulmamalıdır ki tüm bu sonuçlar tüm değişkenler ve yol katsayıları bir modelde işlerlik gösterirken geçerlidir. Yani bu modelden bir değişken çıkarılırsa tüm katsayılar değişkenlik gösterebilmektedir. Sosyal bilimlerin doğası gereği hiçbir değişkenin model dışı kalamayacağı, herhangi bir etkinin yok sayılamayacağı veya herhangi bir etkinin sonradan oluşmadığı düşünüldüğünde model üzerindeki tüm yolların var olduğu bir modellemede yorum yapmak en sağlıklı sonucu ifade etmektedir.

İlgili t değerleri incelendiğinde dışsal tatmin boyutunun ne mutluluk ($t=0.40$) ne de ekstra rol davranışları ($t=-0.52$) üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Bu bağlamda H2 ve H5 hipotezleri tüm değişkenlerin dahil olduğu modelde reddedilmektedir. İçsel tatmine bakıldığında ise yine ekstra rol davranışına anlamlı bir etki bulunmamakta, böylece H1 de reddedilmiştir ($t=1.27$). Ancak emek çalışanlarının içsel tatmini işyerindeki mutluluğu anlamlı ve yüksek derecede etkilemekte, H4 hipotezi kabul edilmiştir ($t=2.85$, $\beta=0.72$).

Yoğun düzeyde duygusal bağlamda pozitif bir örgütsel tutum olan mutluluğu dışsal değil de içsel tatminin artırması beklenen bir sonuçtur. Ancak burada göze çarpan bulgu içsel tatminin doğrudan ekstra rol davranışına anlamlı bir etkisinin olmadığıdır ($t=1.27$). Bir diğer önemli bulgu ise fazladan rol davranışı değişkenini doğrudan, istatistiksel olarak anlamlı ve kuvvetli biçimde artıran değişkenin mutluluk değişkeni olduğudur ($t=6.25$, $\beta=0.72$). Buna göre H3 hipotezi kabul edilmiştir.

Modeldeki yapısal denklemlere bakıldığında fazladan rol davranışının bağımlı değişken olduğu, diğer değişkenlerin tümünün bağımsız değişken olduğu durumlarda R2 değeri %83'tür. Bu modelde sadece mutluluk değişkeninin anlamlı etkisi bulunmaktadır. Mutluluk değişkeninin bağımlı değişken olduğu denklemde içsel ve dışsal tatminden içsel tatminin olumlu etkisi anlamlıdır ($R^2=0.65$). Fazladan rol davranışının bağımlı değişken, içsel ve dışsal tatminin bağımsız değişken olduğu modelde R2 %62 olmakla birlikte sadece içsel tatminin anlamlı ve olumlu etkisi mevcuttur. Bu bulgulardan çıkarımla çalışanların daha fazlasını yapmaya istekli olması ve yapması için işyerinde mutlu olmaları gerekmektedir. Doğrudan iş tatmini yeterli ve etkili olmamaktadır. İşin kendisinden ziyade insanların kendilerini mutlu hissettikleri bir iş ortamına ihtiyaç vardır. Eğer iş tatmini doğrudan ekstra rol davranışı üzerinde etkili olmuyorsa, mutluluğun önemli bir etkisi varsa insanları işinden tatmin etmenin yanında, hatta belki de daha fazla onları mutlu etmenin yolları aranmalıdır. Bu çıkarımla beraber, içsel tatminin mutluluk üzerinde etkisi gözden kaçırılmamalıdır.

IV. Sonuç ve Tartışma

Çalışanların gönüllü olarak örgütteki roller ve iş gerekleri dışında fazladan rol davranışları geliştirmesi için iş tatminin mi yoksa iş yerinde mutluluğun mu daha önemli olduğunu ortaya koymayı amaçlayan çalışmada iş tatmini (içsel-dışsal), mutluluk ve fazladan rol davranışlarının aynı modeldeki rolleri incelenmiştir. Araştırma sonucunda tartışılması gereken en önemli bulgu hem içsel hem de dışsal tatminin, iş yeri mutluluğu değişkeninin de yer aldığı modelde doğrudan fazladan rol davranışları üzerinde etkili olmadığı bulgusudur. İş tatmininden ziyade iş yeri mutluluğu değişkeninin fazladan rol davranışı üzerindeki yüksek etkisi görülmüştür. Bu bulgu; ilgili literatürdeki iş tatmini-işyeri mutluluğu önem düzeyi tartışmasına katkı sağlar düzeydedir. Emek işçileri bağlamında bu araştırmanın ifade ettiği iş yeri mutluluğunun daha fazla önemsenmesi, bundan sonra gerçekleştirilecek çalışmalarda daha fazla bağımlı değişken olarak araştırılması gerektiğidir. Çalışanları gönüllü ve daha fazla çaba sarf etmeye istekli kılan değişken, onların işyerlerinde kendilerini mutlu hissetmesi, olumlu duygulanım halidir. Ancak yine modelden görülmektedir ki mutluluk çalışanların içsel tatmininin yüksek olması ile mümkündür. İçsel tatmin değişkenine hizmet eden faktör yükü en yüksek maddeler bağlamında yorumlamak gerekirse; kişinin kendini ifade edebilmesi,

inisiyatif alabilme imkanı, takdir edilmesi, başkaları için bir şeyler yaptığını hissetmesi, yaptığı işten başarı hissi duyması çalışanın mutlu olma ihtimalini artırmakta, mutlu olan çalışanın da daha fazlasını yapma ihtimali artmaktadır.

Söz konusu emek işçileri dahi olsa dışsal tatminin modelde bağımlı değişkenlere anlamlı bir etkisi bulunmadığı bulgusu ortaya konmuştur. Mutluluk ve gönüllü olmanın duygu ile alakalı değişkenler olduğu düşünüldüğünde dışsal tatminin; yine faktör yükü düzeyine göre incelendiğinde yönetici ile iyi ilişkilerin, gelecek kaygısının, ücretin ve çalışma şartlarının duygunun olumlu yönde yoğunlaşmasında çok etkili olmadığı görülmüştür. Duygunun yoğun olması, insanların mutlu ve gönüllü olmasında, kişinin işinde duyacağı içsel tatminin yüksek ilişkili olabileceği sonucu beklenen bir sonuçtur.

İşe yönelik olumlu tutum ile iş yerindeki duygusal iyi oluş hali arasındaki farkın ne olduğu tartışmaya açıldığında ve neden duygusal iyi oluş halinin gönüllü davranışlara doğrudan bir etkide bulunduğu düşünüldüğünde; işten ayrı unsurların olduğu çıkarımı yapılabilir. Çalışanın işini sevmesi kadar, iş yerinde onu olumlu bir duygu haline sokan diğer unsurları araştırmak ve ortaya koymak gerekir. Örneğin Somech ve Zahavy (2000: 655)'in araştırmasında; örgüt için fazladan rol davranışları ile iş tatmini arasındaki ilişki anlamlı olması ile birlikte, arkadaşlar için gerçekleştirilen fazladan rol davranışları ile iş tatmini arasındaki ilişkinin daha kuvvetli olduğunu belirtmektedir. Yine çalışanların işlerinden duydukları tatminden önce iş arkadaşlarından duyduğu tatmin veya örgüte bağlılıktan önce arkadaşlarına duyduğu bağlılık; örgütü içerisinde onlarla veya onların için daha fazlasını yapma davranışlarını artıracaktır (Chiaburu vd., 2007: 2286). Bu araştırmalar çalışanların çalıştıkları ortamdaki insanları sevmesi ve onlarla sosyal ilişkiler geliştirmesinin olumlu duygulanımı oluşturabileceği sonucunu doğurabilir.

Yine iş tatminin den ayrı olarak mutsuzluğu doğurabilecek bir başka sebep ise iş yerinde maruz kalınan mobbing türü davranışlardır. Kasıtlı ve olumsuz yönde gerçekleşen hoş olmayan davranış ve sözler, kişi işini sevse de onun mutsuz olmasına ve örgütü için rol içi davranışını bile gerçekleştirmemesine sebep olmaktadır. Özellikle kişinin öz saygısını zedeleyici tavırlar ve hissedilemeyen sosyal destek kişiyi psikolojik ve duygusal olarak olumsuz etkileyebilecektir (Vartia, 2001: 63). Bu çalışmalar çalışanların iş yerindeki sosyal ilişkilerle daha fazla tatmin ve mutlu olabileceğini ifade etmektedir. İnsanların yöneticilerin ve çalışma arkadaşlarının) birbirlerine özenli davranışı, güvene dayalı duyulan samimiyet, insanların birbirlerini sevmesi ve diğerlerinden hissettikleri sosyal destek onları iş yerlerinde mutlu olmasına sebep olabilmektedir.

Bu sonuç ve çıkarımlar bağlamında bundan sonraki çalışmalarda bağımlı değişken olarak iş tatmini ile birlikte, belki de iş tatmininin yerine iş yerinde mutluluk değişkeninin çalışılması önerilmektedir. Uygulamada olan yöneticilere ise; çalışanlarının işlerinden memnun olsalar dahi mutluluklarının önemsenmesi gerektiği önerilmektedir. Özellikle onları olumlu duygulanım

içine sokabilecek davranışlar, sosyal ilişki imkânları ve içsel tatminlerine(takdir, başarı hissi vb.) yönelik tavırlar artırılmalıdır. Kişi kendisinin işyerinde önemli ve sevilen biri olarak gördükçe kendini iyi hissedecektir. Bu yüzden yaptıkları işin kime ve neye yarar sağladığı onlara anlatılmalı, önemleri hissettirilmeli, gerektiğinde takdir sakınılmamalıdır. Çalışan işini sevmese de, uyarlanmakta zorluk çekse de olumlu duygulanım hali sayesinde öğrenmeye, daha fazlasını yapmaya, diğerlerine yardım etmeye istekli hale gelecektir. Emek işçilerinden beklenenin; belirlenmiş bir işi daha kısa sürede ve daha fazlasını yapma olduğu düşünüldüğünde gönüllü olarak daha fazla fedakârlık yapmaları önemlidir. Bunun için onların iş yerinde mutlu kılınması gerekir.

Kaynaklar

- Ashforth, B. E. ve Humphrey, R. H. (1995) "Labeling processes in the organization: Constructing the individual" In Cummings, L. L. ve Staw, B. M. (Eds) **Research in Organizational Behavior**, 17, ss.413-461.
- Ashman, I. ve Gibson, C. (2010) "Existential identity, ontological insecurity and mental well-being in the workplace", *Contemporary Readings in Law and Social Justice*, 2(2), ss.126-147.
- Bateman, T. S., ve Organ, D. W. (1983). "Job satisfaction and the good soldier: The relationship between affect and employee citizenship" *Academy of Management Journal*, 26, ss. 587-595.
- Brief, A. P. ve Motowidlo, S. J., (1986). "Prosocial Organizational Behaviors", *Academy of Management Review*, 11 (4), ss. 710-725.
- Bowling N. A., (2010). "Effects of Job Satisfaction and Conscientiousness on ExtraRole Behaviors", *Journal of Business Psychology*, 25, ss.119-130.
- Chen Z., Eisenberger R., Johnson, K. M., Sucharski, I. L. ve J. Aselage, (2008). "Perceived Organizational Support and Extra- Role Performance: Which Leads to Which?", *Journal of Social Psychology*, 148(2), ss. 119-124.
- Chiaburu, D. S., Marinova, S. V. ve Lim, A. S (2007). "Helping and proactive extrarole behaviors: The influence of motives, goal orientation, and social context", *Personality and Individual Differences*, 43, ss. 2282-2293.
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E. ve Smith, H. L. (1999) "Subjective well-being: Three decades of progress", *Psychological Bulletin*, 125, ss. 276-302.
- Dyne, V. L., ve Cummings, L. L. (1990) "Extra-role behaviors: In pursuit of construct and definitional clarity". Paper presented at the annual meeting of the *Academy of Management*, San Francisco.

- Dyne V. L., Graham, J. W. ve Dienesch, R. M. (1994) "Organizational citizenship behavior: construct redefinition, measurement and validity", *Academy of Management Journal*, 37, ss. 765-802
- Dyne, V. L. ve Lepine, J.A. (1998) "Helping and voice extra-role behaviors: Evidence of construct and predictive validity", *Academy of Management Journal*, 37, ss. 765– 802.
- Gould-Williams, J. (2003) "The importance of HR practices and workplace trust in achieving superior performance: a study of public-sector organizations", *International Journal of Human Resource Management*, 14, ss. 28–54.
- Horn, J. E. V., Taris T. W., Schaufeli W. B. ve Schreurs P. J. G. (2004) "The structure of occupational well-being: A study among Dutch teachers", *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 77(3), ss. 365–375.
- Huhtala H. ve Parzefall M.-R. (2007) "A Review of Employee Well-Being and Innovativeness: An Opportunity for a Mutual Benefit", *Employee Well-Being and Innovativeness*, 16(3), ss. 299-306.
- Katz, D. (1964) "The motivational basis of organizational behavior", *Behavioral Science*, 9, ss. 131-146.
- Kuoppala, J., Lamminpaa, A., Liira, J., ve Vainio, H. (2008) "Leadership, job well-being, and health effects-a systematic review and a meta-analysis", *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 50, ss. 904-915.
- Morrison, E. (1994) "Role Definitions and Organizational Citizenship Behavior: The Importance of the Employee's Perspective", *Academy of Management Journal*, 37(6), ss. 1543-1567.
- Morrison, E. W., ve Phelps, C. C. (1999) Taking charge at work: Extra-role efforts to initiate workplace change. *Academy of Management Journal*, 42, ss. 403– 419.
- Organ, D. W., (1988) **Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome**, Canada: Lexington Books.
- Page, K., (2005) **Subjective Wellbeing in the Workplace, Bachelor of Arts thesis**, Project No: DYHREC-65/05, Deakin University.
- Seltzer, J., ve Numerof, R. E. (1988) Supervisory leadership and subordinate burnout. *Academy of Management Journal*, 31(2), ss. 439–446.
- Somech, A. ve Zahavy, A. D. (2000). "Understanding extra-role behavior in schools: the relationships between job satisfaction, sense of efficacy, and teachers' extra-role behavior" *Teaching and Teacher Education*, 16: 649-659.
- Tafvelin, S., Armelius K. ve Westerberg K. (2011) "Toward Understanding the Direct and Indirect Effects of Transformational Leadership on Well-Being: A Longitudinal Study", *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 18, ss. 480-492.

- Weiss, H. M. ve Cropanzano, R. (1996). 'An affective events approach to job satisfaction'. In Staw, B. M. and Cummings, L. L. (Eds) **Research in Organizational Behavior**, 18, ss. 1-74.
- Whitener, E.M. (2001) "Do 'high commitment' human resource practices affect employee commitment?", *Journal of Management*, 27, ss. 515–535.
- WHO-5 - © Psychiatric Research UNIT, WHO Collaborating Center for Mental Health, Frederiksborg General Hospital, DK-3400 HillerødX Frank Snoek, March 3, 2006 for DAWN/Novo Nordisk
- Wright, Thomas A. ve Doherty, Elizabeth M. (1998) "Organizational behavior 'rediscovers' the role of emotional well-being", *Journal of Organizational Behavior*, 19(5), ss. 481–485.
- Vartia, Maarit A.L. (2001) "Consequences of workplace bullying with respect to the well-being of its targets and the observers of bullying". *Scand J Work Environ Health*, 27(1), ss. 63-69.
- Voorde, K. V. Paauwe, J. ve Veldhoven, M. V. (2012) "Employee Well-being and the HRM – Organizational Performance Relationship: A Review of Quantitative Studies", *International Journal of Management Reviews*, 14, ss. 391–407.

THE OPEN METHOD OF COORDINATION: SOFT CHARACTER IN APPEARANCE; HARD EFFECTS IN REALITY?

*Hasan Faruk USLU**

Alınış Tarihi: 14 Eylül 2015

Kabul Tarihi: 09 Aralık 2015

Abstract: In this study, the Open Method of Coordination (OMC), presented as the soft style of regulation on the employment field, is problematized with the help of Neo-Gramscian authors. Moving on the footsteps of Holman (2004 and 2006), it is argued that the OMC in appearance has soft characters, but behind this appearance, in reality/essence, it has hard effects on the member states. Taking the European Monetary Union and Stability and Growth Pact into consideration, the policy repertoires for the nation states in dealing with employment problems has been limited to supply-side measures. The alternatives have become unthinkable. Thus, in essence one cannot speak about national autonomy in reality. The OMC has become one of the main tools in this through disseminating popular concepts, through hindering the political natures of the decisions taken at the broader level. It has become the new cognitive model framing the debate at the EU and national state level on employment.

Keywords: Negative Integration, The Open Method of Coordination, The European Employment Strategy, Employability

AÇIK KOORDİNASYON YÖNTEMİ: GÖRÜNÜRDEKİ YUMUŞAK (HUKUK) KARAKTERİ Mİ, GERÇEKTEKİ SERT ETKİLER Mİ?

Öz: Bu çalışmada, istihdam alanında yumuşak hukuk düzenlemesi olarak sunulan Açık Koordinasyon Yöntemi (AKY), Neo-Gramscigil yazarların yardımı ile sorunsallaştırılmaktadır. Holman (2004 ve 2006) izinden giderek, AKY'nin görünürde yumuşak karaktere sahip olmasına rağmen, gerçekte üye devletler üzerinde sert etkilerinin olduğu ileri sürülmektedir. Avrupa Parasal Birliği ve İstikrar ve Büyüme Paketi göz önüne alınırsa, ulus devletlerin istihdam problemleri ile ilgilenirken kullanabilecekleri siyasa araçları arz-yönlü tedbirler ile sınırlandırılmıştır. Seçenekler düşünülemez olmuştur. Böylelikle, esas itibarıyla ulusal özerklik hakkında konuşmak mümkün değildir. AKY popüler kavramları, daha üst düzeylerde alınan kararların siyasal doğasının görünümünü engelleyerek, yaymak suretiyle bu bağlamda temel araçlardan bir tanesi olmuştur. AB ve ulus devlet düzeyindeki istihdam tartışmalarını çerçeveleyen bilişsel model haline gelmiştir.

Anahtar Kelimeler: Açık Koordinasyon Yöntemi, Avrupa İstihdam Stratejisi, İstihdam-edilebilirlik

I. Introduction

The European integration process has long been driven by two internally contested and overlapping discourses: An economic policy discourse and a social policy discourse. On the other hand, the integration process has also

* Dr. Department of Public Administration Faculty of Economics and Administrative Sciences, Atatürk University

been considered as creating an asymmetry between the economic and the social/labour market field, in the words of Fritz Scharpf between *negative and positive integration* (Negative integration is considered as the measures that serve to increase market integration by eliminating national restraints on trade and distortions of competition whereas positive integration is about the development of common European policies to shape the conditions under which markets operate (quoted in Keune, 2008a: 92)). Scharpf (2002) argued that this “constitutional asymmetry between policies promoting market efficiencies and policies promoting social protection and equality” constrained the European welfare states through the functioning of economic integration and liberalization. Similar to this kind of reasoning, but in a more critical manner on the essence of this asymmetry, it is not by coincidence that we see the economic and monetary regulation at the supranational level and social deregulation at the national level. In other words, according to Holman (2006), this *asymmetrical regulation* refers “not only to a discrepancy between economic and monetary regulation and a lack of social regulation at the EU level, but also the negative impact of the former on the latter at the national level”. They are “the two sides of the same coin” (Holman, 2004: 714).

The literature on the social policy and related developments – such as the European Employment Strategy (EES) and the Open Method of Coordination (OMC), at the EU level, heavily rests on the fact that this asymmetry has led to a fundamental difficulty with which EU social and employment policy has been confronted: On the one hand, negative integration limits national governments’ autonomy in designing their welfare systems. On the other hand, member states strongly oppose shifting further social and employment policy competencies upward to the EU (Büchs, 2007: 1-2). Also, the lack of a political identity of the EU in the social realm, unlike the Union’s economic identities (Crespo Suárez and Serrano Pascual, 2007: 376), makes the issue of aiming to establish a common strategy at the supranational level problematic. This led to the coordination with each member states working through its own institutional methods toward commonly achieved goals, in other words, respecting for maintaining diverse national traditions whilst maintaining the goal of convergence (Tsarouhas, 2007: 35). The EES and the regulatory mechanism of it, the OMC, have been considered as the tool directed to this end, namely convergence of social policy at the EU. This will be the main reason of the soft character of the EES and the OMC.

Critical views in the literature (See Holman (2004 and 2006), Apeldoorn (2003), Overbeek (2003) for the criticals) go beyond. They consider the regulation of the social at the national level as “*the illusion of national self-determination*” due to the introduction of terms such as best practice and benchmarking – those will be the heart of the OMC in the following years, which are empowering a European “invisible hand” (Holman, 2004: 717). The neoliberal restructuring at the union level in terms of economic regulation is going to be sold by the national governments as maintaining their autonomy in the social field. This “*new*

populism”, what Holman claims, is why the EES “attempts to reconcile supranational, economic and monetary integration with the illusion of national self-determination in modernising the so-called European social model” (*ibid*, 2004: 729). The EES and the OMC fit into this illusion of national self-determination for many reasons. However, the possible policy tools available for the national governments were limited. The only way to modernise the social models available for national governments is the “supply-side” strategies.

Having provided a brief introduction of the main contradiction of the European integration process and the views about it, the main aim of this study is to present the “development of the open method of coordination as a regulatory tool” in the areas where has no treaty base but a common concern. By the time the areas in where the OMC is applied has increased from employment to the pensions, social inclusion, education, R&D. The discussion of the OMC on employment necessitates dealing with the EES. The EES has been the case in point how the OMC works. A full-fledged analysis of the workings and mechanisms of the EES is beyond the aim of this paper. Instead, this paper will only look at the OMC on employment.

There are many views in the literature on the issues related to the OMC such as “is it a new mode of governance or not” (Schäfer 2004); “the impact of the EES and the OMC on member states’ employment policies” (Mailand 2008); “its effects on the pension reforms” (Eckardt 2005) and so on. Within this framework, this study’s key argument is on a different part of the OMC which is in line with the argument of the “invisible hand of the EU”. Despite the absence of hard law or top-down community method, the “soft” law character of the OMC has been a tool to frame and structure the debate on employment policies in Europe by disseminating concepts - such as benchmarking (Holman 2004 and 2006, Apeldoorn 2003), best practices and flexicurity, enhances a certain vocabulary directly transferred from the world of Business, related to this the dilution of political analysis through the separation of politics and economics (in Gill’s word, “new constitutionalism”), and the depoliticisation of decision-making by relying on expert reports (such as Kok Reports of 2003 and 2004) (Crespo Suárez and Serrano Pascual, 2007: 381). In short, the EES and the OMC has become a “cognitive model” in shaping the limits of the debate on the issues of social policy (Crespo Suárez and Serrano Pascual 2007). It should also be functional to note at this point that the European actors such as the European Round Table of Industrialists (ERT) and their close relationship with Commission of the European Communities (CEC) has been the driving force behind the particular characters of the OMC (Holman 2004 and 2006; Apeldoorn 2003). To sum up, the OMC is very much related with the political project aimed at building a European identity in the social realm. It is fair to argue that it should be considered as a common European solution to the problems of the neoliberal integration process rather than something external

waiting to be discovered (In my view, this observation of Jepsen and Serrano Pascual (2005) on the European Social Model is also applicable in the case of the OMC).

In the following parts, the background of the EES and the formation of the EES will be provided with the help of the arguments of “the post-Maastricht crisis” of Neo-Gramscian scholars which identify a legitimacy crisis of the EU coupled with record unemployment levels. This crisis made the issue of unemployment the most important one. But, it will be clear in the following section that as far as the way to tackle the unemployment remains at the national level; it could only be done by increasing labour market flexibility. The Employment Guidelines of the EES should be considered as the example.

II. The European Employment Strategy (EES)

Ashiaghbor (2005: 1-2) views the development of employment policy discourse at the EU level as the interaction between economic and social policy, but due to the course of the European integration, in which social policy has been subject to the dictates of the Community’s market integrationist rationale. In other words, the developments in the social policy have long been justified by reference to the economic goal of market integration. This is also the point which this paper argues for the EES and the OMC in the 1990s and so on. The social has generally been relegated to a secondary issue, especially at the times of economic crisis (At this point, the head of the CEC, Jose Manuel Barroso prior to the mid-term revision of the Lisbon strategy in 2005 is instructive: “If one of my children is ill, I focus on that one, but that does not mean that I love the others less”. In this statement, Barroso views the pillars of the Lisbon Strategy (the economic growth with more and better jobs, greater social cohesion and respect for environment) as his children. In essence, he made the point that if there is a crisis in economic terms, the others should be relegated to a secondary position. See, <http://www.euractiv.com/en/future-eu/mid-term-review-lisbon-sons/article-134971> (01.01.2009). As an example of relegation of the social/employment to a secondary position, the employment guidelines has been incorporated to the Broad Economic Policy Guidelines (BEPGs) and has started to be called “Integrated Guidelines” since the mid-term review of the Lisbon Strategy of 2005. It is a clear indication of the neoliberal turn of the Barroso Commission for many (Jørgensen and Madsen 2007).). It should also be considered as indicating the limits of the incorporation of other hegemonic projects’ demands by the hegemonic neoliberal project at the EU level. The incorporation of the demands of the others, such as social democrat demands on unemployment, can be taken into consideration as far as it is not threatening the essence of economic growth. On the other hand, when there is a huge discontent with the neoliberal restructuring, the project feels themselves obliged to show a “social face” to the Europeans (Interview with Maarten Keune (Senior Researcher at the European Trade Union Institute for Research, Education and Health and Safety – ETUI-REHS) by the author, Lessius University College, Antwerp/Belgium, 17.01.2008). The EES, OMC and concepts such as flexicurity should be considered as the social face of the project in order to deal with the decreasing legitimacy of the integration project.

A. The Background of the EES

In this section, the focus will be on the historical developments prior to the Treaty of Amsterdam in where the EES has launched. The full picture of this process is beyond the aim and scope of this paper. Instead, it will be appropriate to note the turning points in this history.

The Treaty of Rome (1957) was very clear in leaving the social and labour market regulations to the hands of the member states (Scharpf (2002: 2-3) notes that, in the negotiations leading to Rome, the French Socialist Prime Minister Guy Mollet had tried to make “the harmonization of social regulations and fiscal burdens as a precondition for the integration of the industrial markets” but, in the final package he only got “a commitment from other governments to increase social protection nationally”. The author concludes that “the failure of Mollet” paved the way for economic policy discourse to frame the European agenda which resulted in the “constitutional asymmetry between economic and social policies”). Initially, the competences of the Community in the social field were oriented towards facilitating the building of the market. As such, they were largely dealt with the “free movement of workers and equal treatment and equal pay”. The first four social Directives concerned the free movement of workers (Keune, 2008b: 7). Over the time, the competences of the Community have gradually expanded. Directives concerning “health and safety” (between 1978 and 2006, there are no less than 38 Directives) has expanded in the context of the Single European Act of 1985 due to its subjection to qualified-majority voting (QMV).

The EES has come into being in the mid-1990s in the context of high unemployment problems (%11 in 1992) and rising pressures on social expenditure budgets. With the Monetary Union (elimination of all national control over exchange rates and monetary policy) and the Stability and Growth Pact (imposing rigid constraints on the public sector deficits of its member states), economic integration has accelerated. The advance of economic integration has greatly reduced the capacity of member states to influence the course of their own economies and to realize self-defined socio-political goals. Briefly noted, member states found themselves constrained in their fiscal policy; liberalization and deregulation policies have eliminated the possibility of using public-sector industries as an employment buffer. In principle the only national options which under European law, remain freely available are “supply-side” (Mullard and Spicker (1998: 74-75) briefly notes the main tenets of supply-side economics in the following way: The approach of supply-siders is that solution to unemployment is mainly found in improving flexibility of labour supply so that the cost of labour will fall. According to this approach, the rigidities are largely due to the trade unions and social security systems which pave the way for unemployed to rely on social benefits. Supply-siders, thus, argue that unemployment is voluntary and if government is committed to reducing the rate of unemployment, they also have to reduce the level of benefits so that benefits became less of an incentive.) strategies involving lower tax burdens, further deregulation and flexibilization of employment conditions, increasing wage differentiation and welfare cutbacks, reducing the generosity or tighten the eligibility rules of tax-financed social transfers and social services. In Bieling’s words, until the economic recession of 1990s, discontent with the economic and social

conditions in Europe under the guiding principles of “neoliberal restructuring” had not been visible (Bieling, 2003: 56). The so called “post-Maastricht crisis” (According to Bieling (2003: 57), the discontent emerged due to the economic recession and rising levels of unemployment in the 1990s, was directed against not only the Single Market but also, the EMU. Also, in a context of economic crisis, with monetarist instructions strengthened as a consequence of German unification, social cutbacks and dismantling of the welfare state became the main point in the political debates. According to him, mainly “the fear of stronger leadership by Germany” and the “devastating impact of austerity measures” generated the “post-Maastricht crisis”). (Apeldoorn, 2003; Bieling, 2003 and Overbeek, 2003) – the deep legitimacy crisis of the EU in the wake of the difficulties experienced in the ratification of the Treaty of Maastricht accompanied with record unemployment levels - led the European Commission to undertake cautious attempts to modify the integration process in order to enhance its public legitimacy, and the “promising route” was the reduction of mass unemployment (Tidow, 2003: 79-80).

The Delors’ White Paper on *Growth, Competitiveness, Employment* (1993) was released in order to face the “post-Maastricht crisis”. It was the first Commission document that put the issue of unemployment on the EU agenda, declaring that “we should once again make employment policy the centre-piece of our overall strategy” (quoted in Apeldoorn, 2003: 126). Regarding labour market field, the Commission advocated increased investment in education and vocational training and active incentives (Tidow, 2003: 80-81). In the literature over the tone of the White Paper, there are many voices; some claim that it was “an attempt at a compromise between neoliberals and social democrats” (Apeldoorn, 2003: 127), whereas for others it was “a guided transition from the old *Keynesian Welfare State* to a *Schumpeterian Workfare State*” by letting fiscal, monetary and wage policies function at the same time, thus achieving growth and employment through labour market reforms (Tidow 2003 emphasis in the original). Nevertheless, the White Paper had won one thing: it put the issue of unemployment firmly on the EU agenda. From that time on, every EU summit has dealt with the issue. The EU Summit in Essen (1994) recognized that effective employment policies conducted at national level can no longer be successfully managed under the conditions of globalization and European integration but the compromise reached was “the restriction of the competency of the EU to the sphere of common currency and completion of internal market” (quoted in Tidow, 2003: 81). The responsibility for employment policy was to be assumed exclusively at the national level which in Streeck’s words, led the way for national governments to opt for “increasing labour market flexibility as a privileged mean in dealing with the management of unemployment” (quoted in Apeldoorn, 2003: 130). Finally, the agreement was reached in the 1997 Amsterdam Summit. The Employment Chapter of the Treaty of Amsterdam has been what is called “European Employment Strategy”.

B. The EES through a Theoretical Perspective: Its Working and Mechanisms

The principal aim of the EES is to promote coordination with each member state working through its own institutional methods towards achieving commonly agreed goals (Tsarouhas, 2007). The procedure and the working of the strategy can be summarised in the following way: An employment Committee was set up to draft Employment Guidelines and monitor progress. The Council adopted Employment Guidelines (until 2003, guidelines centred on the four pillars) which must be taken into account by the member states governments in their national employment policies. The member states would report annually to the Commission through the National Actions Plans (NAPs) explaining how it intended to implement these Guidelines. The Council, the Commission and the Member States would scrutinize the success of the strategy, while the Commission and the Labour and Social Affairs Council would synthesize the National Reports and assess both nation-specific and EU-wide performance. The result of this is the Joint Employment Report by the EU institutions which serves as the basis for new conclusions on the part of the European Council. The Guidelines have been revised annually and extended in scope (Tsarouhas, 2007 and Tidow, 2003: 86).

A new “soft” style of regulation, the Open Method of Coordination (OMC), was soon promoted as an alternative to the old Community Method (hard regulation) and the EES has been the most used field for this new governance (Jørgensen and Madsen, 2007). The OMC was designed to be a response to complex situation within EU social policy and aimed to contribute to a convergence of social policy approaches across the member states, based on “policy learning”, “exchange of best practices” and “peer reviews” (Büchs, 2007). As Tsarouhas (2007) notes, in essence, the OMC means four things: fixing EU Guidelines and setting timetables for their implementation; translating these Guidelines into policy initiatives through specific targets but sensitive to national differences; establishing quantitative and qualitative benchmarks to assess best practice and periodic monitoring, evaluation, and peer review of the process to facilitate learning.

From 1998 to 2002, the EES guidelines were structured in four pillars (see Table 1). The pillar structure was removed in 2003.

Table 1. *The EES Pillars*

Improving <i>employability</i> : promoting the move from passive to active and preventive labour market policy through work incentives in social security and tax system, training measures and lifelong learning
Developing <i>entrepreneurship</i> : aiming to facilitate the start-up of business
Encouraging <i>adaptability</i> : promoting the modernization of work organization and the linkage between labour market flexibility and security
Strengthening the policies for <i>equal opportunities</i> : proposals for closing gender gaps in the labour market, providing an inclusive labour market which does not discriminate against gender, age, ethnic groups

Source: (Büchs, 2007: 48)

Interestingly, some critical authors re-read the above mentioned pillars in the following way. For example, Apeldoorn (2003: 130) argues that employability, in essence, represents “marketability” and by quoting Streeck argues that it is about “defining the responsibility of public policy, not in terms of *de-commodification* of individuals, but to the contrary of the creation of *equal opportunities for commodification*”. Daguerre also considers the EES as based on a “supply-side policy analysis” which sees the individual as responsible for causing the unemployment by not adapting to changes in the labour market, rather than an emphasis on a lack of demand. The author notes “employability” as “policies to adapt the workforce to new labour market demands by increasing training opportunities” (Daguerre, 2007: 135-6).

Apeldoorn (2003: 113-134) argues that the social democratic hegemonic project in the post-Maastricht context has come to be ideologically underpinned by a “neoliberal competitiveness” discourse. This competitiveness discourse has started to penetrate all areas of European policy-making, including employment policies. He believes that this ideological commitment to neoliberal competitiveness made it difficult even to think about alternative approaches to the European Union’s unemployment crisis. One of the clear reflections of this fact, according to Apeldoorn, was the four pillars of the European Employment Strategy (see Table 1). These pillars indicate a shift away from a paradigm of market-correcting towards a new transnational policy paradigm of market-making employment policies which aimed at creating the opportunity to participate in the market (*ibid.*: 130). To use another terminology, the changes in the labour market policies in the EU was related to “*rescaling of welfare regimes*” indicating a shift away from “*Keynesian Welfare National State*” (KWNS) towards “*Schumpeterian Workfare Post-national Regime*” (SWPR) (“Keynesian Welfare National State” should be identified as *Keynesian* in terms of securing full-employment through demand-size management; *welfarist* in producing labour power as a fictitious commodity, social policy had a distinctive welfare orientation; *national* economic and social policies were pursued within the matrix of a national economy, national state and society compromising national citizens and *statist* due to state institutions were the chief supplement to market forces in securing the conditions for economic growth and social cohesion; whereas “Schumpeterian Workfare post-national Regime” should be identified as *Schumpeterian* trying to promote permanent innovation and flexibility by intervening on the supply side; *workfarist* subordinating social policy to the demands of labour market flexibility and employability and competitiveness and regarding employment as a by-product of competitiveness; *post-national* as to transferring of economic and social policy-making functions upwards, downwards and side-ways and *regime* for increasing importance of non-state mechanisms in compensating for market failures and shifting from government towards governance or new forms governance (Jessop 2003).) (Jessop, 2003: 29-50).

There are also views in the literature considering the EES within the context of other ideological positions and paradigms. For some, the EES is fully coherent with a “third way” employment policy agenda that focuses on supply-side measures promoting employability, lifelong learning and so on (Büchs, 2007: 47). For others, the strategy was the peak of the intellectual and political

influence of “social liberalism”, based on a fragile political compromise rather than a coherent policy paradigm (Daguerre, 2007: 134). What is common in these observations is that their emphasis lies on activation as a cure to increasing unemployment rates and, it is worth identifying.

III. The Open Method of Coordination (OMC)

The Open Method of Coordination (OMC) as a “soft” style of regulation has become the key to action in areas where a treaty base was lacking but a common concern was perceived, with the March 2000 Lisbon Summit (Schäfer, 2004: 3). Currently, it is applied more than ten policy areas such as social inclusion, education, pensions and R&D besides the employment policies.

Schäfer (2004: 4) summarised the hopeful voices in the OMC literature in the following way: The OMC is supposed to “enhance policy learning through benchmarking and best practices”; “foster social policy convergence in the long-run”; “build a Social Europe”; “help create a new balance between supranationalism and intergovernmentalism” and so on. As previously noted, the OMC has been applauded for maintaining diverse national traditions whilst maintaining the goal of EU convergence. Contrary to hard law style of Community method, there is no sanction in the OMC. Rather, it will function as a voluntary cooperation between member states based on mutual learning, best practices and benchmarking.

In the literature, there are also some critical scholars claiming that it is not a new form of governance but rather, it is another form of multilateral surveillance also practiced by the OECD (economic surveys), the IMF (Article IV Consultations) and the EU through the Broad Economic Policy Guidelines (BEPGs) (Schäfer 2004). The “effectiveness” of the OMC is also debatable. First of all, there is a methodological difficulty because it is hard to establish what would have happened without it” (*ibid*: 4). Mailand (2008) have argued that there is a variation in impact and states that “the more member states’ employment policy was in line with the EES prior to its introduction, the less impact the strategy will have” (*ibid*: 355). But certainly, the EES and the OMC have affected national employment policy debates by disseminating concepts, by interpreting the causes of social problems in a particular way and by identifying “good examples” (By the Commission of the European Communities (CEC), Denmark and the Netherlands are generally considered as good examples in the policy field of employment (see Keune and Jepsen 2007).) in the employment policy field (Crespo Suárez and Serrano Pascual 2007). By labelling certain states as good examples, the Commission a) legitimizes the direction of those states employment policy regulation and b) puts pressures on others in order to reach the performance of the good examples. In terms of national policy makers, there is a possibility to use the OMC and the EES as a pretext for unpopular reforms in order to avoid blames. Generally, the mainstream literature is engaged in “what the OMC can

do?” But, it should be functional to look at “what it cannot do” to show the limits of it and the following observation deserves to be quoted at length:

...Thus, if unemployment rises ...the EES Guidelines could not recommend lower ECB interest rates; if unemployment rises nationally, EES recommendations could neither relax the deficit rules of the Stability and Growth Pact nor the competition rules on state aids to depressed regions or industries. If expenditures on health care are rising, OMC could not recommend price controls or positive lists for pharmaceuticals; and if social services are being eroded by fiscal constraints, there is no chance for guidelines promoting either a concerted increase of taxes on capital incomes or failing that, the re-introduction of effective capital exchange controls (Scharpf, 2002: 9-10).

This above quotation clearly indicates the tensions that the OMC includes in it. Within the framework of the integration process dominated by the neoliberals at the EU level, the policy instruments for national policy makers are limited. This necessitates to problematize the “concrete” “national self-determination” in the social policy field, which is largely the main tenet of the OMC.

The respect for national regulation of social and labour market policies at the EU level is, to a certain extent, taken for granted in the OMC and EES literature. It has been put forward as the “reality”. But, this paper claims that, through using the distinction between the concrete and reality, it is only the “appearance”. In line with Holman’s term, it is the “illusion” of respecting national priorities. Indeed, the reality behind this appearance is about the “invisible hand” of the EU and the selling the neoliberal restructuring at the supranational level through the national governments that have more legitimacy than the EU. They have been provided an “illusion” of self-determination with which they should talk to their citizens that they have opposed to give their sovereignty and autonomy, which is conceptualized by Holman as “New Populism” (Holman 2004). The EES and the OMC as its regulatory style should also be considered in this way. The certain concepts borrowed from the world of economics and business have been popularised in dealing with the social and labour market issues – such as benchmarking, best practices; the scientific and expert reports has been used in order to hinder the political nature of the decisions - Kok Reports of 2003 and 2004 has been used in 2003 and 2005 modifications of the EES guidelines (Crespo Suárez and Serrano Pascual, 2007: 381) – and the similarities between the European capitalists’ and the Commission’s reports – Apeldoorn (2000) argues that there is little difference between the ERT’s report and the Delors’ White Paper; Holman (2004 and 2006) notes that the ERT had published a report on benchmarking in 1996. All these factors should be considered as examples of the EU level leverages.

IV. In Lieu of Conclusion

In this paper, it is argued that the development and the evolution of the EES and the launching of the OMC as its regulatory style in the context of the 1990s would be considered as “a new type of EU impact” on national governments with the member states’ illusions of regulating their own policies. Putting limits on the nation states through the EMU and Stability and Growth Pact, the EES and the OMC cannot go beyond the “activation” paradigm and “supply side measures” in dealing with the social issues at the national level.

The neoliberal restructuring at the EU level with the help of transnational capitalist class (the ERT in this paper) necessitates such kind of a “constitutional or asymmetrical regulation” in order to be manifested itself. Thus, it is not by coincidence. The introduction of the EES and the OMC is generally applauded for respecting national traditions with the aim of convergence, but what is neglected in this debate is the reality behind this appearance. The only possible option left to nation states in labour market issues is the “supply-side measures” focusing on the need for labour market flexibilization. By disseminating certain models as good examples, by promoting a certain vocabulary in the debates on employment and by focusing on quantitative goals rather than qualitative targets, the EES and the OMC has become a cognitive model provided as a solution to the problems of the European integration. It is fair to argue, rather than the hard law mechanism of the Community method, the OMC should be articulated as “having a soft appearance, but behind this, there is another form of hard law” which does not leave so much area to member states for manoeuvring but play the game.

References

- Apeldoorn, B. V. (2000) “Transnational Class Agency and European Governance: The Case of the European Round Table of Industrialists”, *New Political Economy*, Volume 5, Issue 2.
- Apeldoorn, B. V. (2003) “European unemployment and transnational capitalist class strategy: the rise of neo-liberal competitiveness discourse”, in Overbeek, H. (ed.) *The Political Economy of European Employment*, Routledge, London, p. 113-134.
- Ashiagbor, D. (2005) *The European Employment Strategy*, Oxford University Press, New York.
- Bieling, H.-J. (2003) “European employment policy between neo-liberal rationalism and communitarianism” in in Overbeek, H. (ed.) *The Political Economy of European Employment*, Routledge, London, p. 51-74.
- Büchs, M. (2007) *New Governance in European Social Policy: The Open Method of Coordination*, New York: Palgrave Macmillan.

- Crespo Suárez, E. And Serrano Pascual, A. (2007) “The government of activation policies by EU institutions”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 27, No. 9/10, 2007, p. 376-386.
- Daguerre, A. (2007) *Active labour Market Policies and Welfare reform: Europe and the US in Comparative Perspective*, New York: Palgrave Macmillan.
- Eckardt, M. (2005) “The Open Method of Coordination on Pensions: An economic analysis of its effects on pension reforms”, *Journal of European Social Policy*, Vol: 15, No: 3, p. 247-267.
- Euractiv (2007) “Mid-term Review: Mr Lisbon has three sons”, <http://www.euractiv.com/en/future-eu/mid-term-review-lisbon-sons/article-134971> (01.01.2009).
- Holman, O. (2004) “Asymmetrical regulation and the multidimensional governance in the European Union”, *Review of International Political Economy*, 11:4, p. 714-735.
- Holman, O. (2006) “Trans-national governance without supranational government: The case of the European Employment Strategy”, *Perspectives on European Politics and Society*, 7:1, p. 91-107.
- Jepsen, M. and Serrano Pascual, A. (2005) “The European Social Model: an exercise in deconstruction”, *Journal of European Social Policy*, Vol. 15 (3), p. 231-245, <http://esp.sagepub.com> (11.05.2007)
- Jessop, B. (2003) “Changes in welfare regimes and the search for flexibility and employability”, in Overbeek, H. (ed.) *The Political Economy of European Employment*, Routledge, London, p. 29-50.
- Jørgensen, H. and Madsen, P.; K. (2007) Flexicurity and Beyond – Reflections on the Nature and Future of a Political Celebrity in Jørgensen, H. And Madsen, P., K. (eds.) *Flexicurity and Beyond: Finding a new agenda for the European Social Model*, DJØF Publishing, Copenhagen, Denmark, p. 7-35.
- Keune, M. (2008a) “Flexicurity: A Contested Concept at the Core of the European Labour Market Debate”, *Intereconomics*, March/April 2008, p. 92-98.
- Keune, M. (2008b) “The Limits to European labour market integration: Coalitions, interests and institutional barriers” in Hoepner, M. and Schaefer, A. (eds.) *Die Politische Ökonomie der europäischen Integration*, Frankfurt a.M. and New York Campus.
- Keune, M. & Jepsen, M. (2007) “Not balanced and hardly new: the European Commission’s quest for flexibility”, *European Trade Union Institute for Research, Education and Health and Safety (ETUI-REHS)*, Brussels, p. 1-24, <http://www.etui-rehs.org/research/activities/Employment-and-social-policies/Reports-and-discussion-papers/WP-2007.01> (retrieved on December 17, 2007).

- Mailand, M. (2008) "The uneven impact of the European Employment Strategy on member states' employment policies: a comparative analysis"; *Journal of European Social Policy*, Vol. 18 (4), p. 353-365.
- Mullard, M. and Spicker, P. (1998) "Conservatism and New Right" in Mullard, M. and Spicker, P. (eds.) *Social Policy in a Changing Society*, Routledge, p. 64-77.
- Overbeek, H. (2003) "Globalization, neo-liberalism and the employment question" in Overbeek, H. (ed.) *The Political Economy of European Employment*, Routledge, London, p. 13-28.
- Scharpf, F. (2002) "The European Social Model: Coping with the Challenges of Diversity", *MPIfG Working Paper 02/8*, p. 1-24.
- Schäfer, A. (2004) "A New Form of Governance? Comparing the Open Method of Coordination to Multilateral Surveillance by the IMF and the OECD", *MPIfG Working Paper 04/5*, p. 1-23.
- Tidow, S. (2003) "The emergence of European employment policy as a transnational political arena" in Overbeek, H. (ed.) *The Political Economy of European Employment*, Routledge, London, p. 77-98.
- Tsarouhas, D. (2007) "European Integration and Social Policy: From Institution-Building to Policy Coordination" in Tsarouhas, D., Ertugal, E. and İdil Aybars, A. (eds.) *Bridging The Real Divide: Social and Regional Policy in Turkey's EU Accession Process*, METU Press, Middle East Technical University, Ankara, p. 19-44.