

ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ACADEMIC REVIEW OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt:10 • Sayı:3 • ISSN: 2564-6931

Sahibi / Owner

Fakülte Adına Rektör Prof. Dr. Adnan GÖRÜR

Editör / Editor

Yrd. Doç. Dr. Ali Eren ALPER

Editör Yardımcısı / Section Editor

Yrd. Doç. Dr. Arzum BÜYÜKKEKLİK

Yayın Kurulu / Publication Board

Prof. Dr. Abitter ÖZULUCAN
Prof. Dr. Ali DERAN
Prof. Dr. Esen GÜRBÜZ
Prof. Dr. M. Başaran ÖZTÜRK
Prof. Dr. Zeki DOĞAN
Prof. Dr. Selen DOĞAN
Prof. Dr. Hasan BÜLBÜL
Prof. Dr. Haluk BENGÜ
Prof. Dr. Selim KILIÇ
Prof. Dr. Fatih YÜCEL
Prof. Dr. Murat AKIN
Doç. Dr. Okyay UÇAN
Yrd. Doç. Dr. Ali Eren ALPER

Yayın Kurulu Sekreteri / Publication Secretary

Arş. Gör. Ali Gökhan GÖLÇEK

Danışma Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr. Hüseyin	AKAY	(Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Nalan	AKDOĞAN	(Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Ali	BİLGİNOĞLU	(Erciyes Üniversitesi)
Prof. Dr. Gönül	BUDAK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Serap	ÇABUK	(Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Mümin	ERTÜRK	(Arel Üniversitesi)
Prof. Dr. Recep	KÖK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Yıldırım Beyazıt	ÖNAL	(Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerim	ÖZDEMİR	(Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Maria	PARLINSKA	(Warsaw University of Life Sciences)
Prof. Dr. Janina	SAWICKA	(Warsaw University of Life Sciences)
Prof. Dr. Yusuf	SÜRMEN	(Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Semih Hüseyin	TOKAY	(Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet Burçin	YERELİ	(Hacettepe Üniversitesi)

Hakem Kurulu / Referee Board
Bu Sayının Hakemleri, Temmuz 2017; 10(3)

Prof. Dr. Abitter	ÖZULUCAN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali	DERAN	(Mersin Üniversitesi)
Prof. Dr. Haluk	BENGÜ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Prof. Dr. Hasan	BÜLBÜL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Prof. Dr. Murat	AKIN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Fatih	ÇETİN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Doç. Dr. Hasan Bülent	KANTARCI	(Kocaeli Üniversitesi)
Doç. Dr. Kubilay	ÖZYER	(Gaziosmanpaşa Üniversitesi)
Doç. Dr. Onur	KÖKSAL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Altuğ Murat	KÖKTAŞ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ayşe	ERGİN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ayberk Nuri	BERKMAN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Çiğdem	ŞAHİN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Doğan	BAKIRTAŞ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Emin	SALİHİ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Esen	ŞAHİN	(Selçuk Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Filiz	YETİZ	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Fındık Özlem	ALPER	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Murat	TOKSARI	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Mustafa	KARACA	(İnönü Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Özge	DEMİRAL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Serkan	CURA	(Manisa Celal Bayar Üniversitesi)

Adres: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Bor Yolu Üzeri 51243 Kampus / NİĞDE

Tel: 0 388 225 20 12 **Faks:** 0 388 225 20 14 **E-posta:** iibfdergi@ohu.edu.tr

Web: <http://http://dergipark.gov.tr/ohuiibf>

Copyright@ohuiibfdergi2017

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Tüm Hakları Mahfuzdur. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda dört kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makalelerdeki görüşler yazar(lar)ına aittir. Yayın Kurulu tarafından benimsendiği anlamına gelmez. Yayımlanması uygun bulunmayan makaleler geri verilmez. Yayın Kurulu, yazının önüne dokunulmaksızın gerekli yazım ve cümle değişiklikleri yapma (kısaltma dâhil) hakkını saklı tutar. Dergideki makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, *Akademi Sosyal Bilimler Endeksi (ASOS)*, *IndexCopernicus*, *EBSCO*, *Sobiad*, *Academic Keys*, *Eurasian Scientific Journal Index*, *Araştırmaz*, *Journal Factor*, *JournalSeek*, *Science Library Index CAB Abstracts* ve *ProQuest* tarafından taranmaktadır.



İÇİNDEKİLER

- Absence of A Common Kashmiri Identity and Future Claims in The Region of Kashmir:
Paradox of Distinct Nationalism** 1-9
Arzu GÜLER
- TANAP Projesinin Türkiye ve Azerbaycan Enerji Politikalarındaki Yeri ve Önemi** 10-26
Nuray ERDOĞAN
- Dönüşümcü ve Etkileşimci Liderlerin Çatışma Yönetim Strateji Tercihlerinin İncelenmesi:
Türkiye Genelinde Bir Araştırma**..... 27-40
Sema POLATCI
Fatih SOBACI
- Muhasebe Meslek Mensuplarında Tükenmişlik Sendromu: Mersin Örneği** 41-59
Bülent ÖZ
Seher Meral ÇEVİREN
- Türkiye’de Hayvancılık Sektöründen Süt İnekçiliğinin Önemi ve Yurt İçi Hasılaya Katkısı ve de
Dış Ülkelerle Karşılaştırılması** 60-74
Zübeyir TURAN
Dilek ŞANVER
Kezban ÖZTÜRK
- Analysis of Casual Relationship Among GDP, Agricultural Industrial and Services Sector Growth
in Turkey** 75-84
Filiz YETİZ
Cevher ÖZDEN
- Vergi Kaçakçılığının Toplum Tarafından Bir Suç Olarak Algılanıp Algılanmadığının Tespitine
İlişkin Bir Araştırma**..... 85-116
Zeki DOĞAN
Ayşe Gül ŞAHİN
- Anayasa’da Bulunan Kişi Hak ve Ödevlerinin Sınırlandırılması: Vergi Hukuku Açısından Bir
Değerlendirme** 117-129
İbrahim ORGAN
Ali Gökhan GÖLÇEK
- Bir Sosyal Pazarlama Hedefi Olarak Enerji Tasarrufu: Tasarruf Yöntemleri Kullanımına
Yönelik Bir Ölçek Önerisi** 130-153
İnci DURSUN
Meryem BELİT
- Şebeke Yolu Pazarlamada Peter Clothier’in Başarı Prensipleri** 154-167
Pınar HASSÜLÜN
Damra EROL

CONTENTS

Absence of A Common Kashmiri Identity and Future Claims in The Region of Kashmir: Paradox of Distinct Nationalism	1-9
<i>Arzu GULER</i>	
Place and Importance of TANAP Project in Turkey and Azerbaijan Energy Policy	10-26
<i>Nura ERDOGAN</i>	
Investigation of Conflict Management Strategy Preferences of The Transformation and Transactional Leaders': A Research in Turkey	27-40
<i>Sema POLATCI</i> <i>Fatih SOBACI</i>	
Burnout Syndrome in Members of Accounting Profession: The Sample of Mersin	41-59
<i>Bulent OZ</i> <i>Seher Meral CEVİREN</i>	
The Importance Of Dairy Cattle Breeding In The Livestock Sector In Turkey, Contribution To Domestic Output And Comparison With Foreign Countries.....	60-74
<i>Zubeyir TURAN</i> <i>Dilek SANVER</i> <i>Kezban OZTURK</i>	
Analysis of Casual Relationship Among GDP, Agricultural Industrial and Services Sector Growth in Turkey	75-84
<i>Filiz YETIZ</i> <i>Cevher OZDEN</i>	
A Research Regarding to The Determination of Whether or Not Tax Dodging is Perceived As A Type of Offense By Society	85-116
<i>Zeki DOGAN</i> <i>Ayşe Gul SAHİN</i>	
Limitation of Personal Rights and Duties in The Constitution: An Assessment in Terms of Tax Law	117-129
<i>Ibrahim ORGAN</i> <i>Ali Gokhan GOLCEK</i>	
A Social Marketing Goal: Energy Conservation and its Measurement	130-153
<i>Inci DURSUN</i> <i>Meryem BELIT</i>	
Road Network Marketing Peter Clothier's Sucses Principles	154-167
<i>Pinar HASSULUN</i> <i>Damra EROL</i>	



ABSENCE OF A COMMON KASHMIRI IDENTITY AND FUTURE CLAIMS IN THE REGION OF KASHMIR: PARADOX OF DISTINCT NATIONALISMS

Arzu GÜLER¹

Abstract

Absence of a common Kashmiri identity and future claims complicates the resolution efforts for the Kashmir conflict and thus deserves a close examination. An ethnic triangle in the state of Jammu and Kashmir between the regions of Ladakh, Jammu and Kashmir prevents the emergence of a common Kashmirian identity. Furthermore, it is not possible to argue a common Kashmiri identity and future claims among the Muslims in the region of Kashmir. That's why; this study focuses on the reason of the absence of a common Kashmiri identity and future claim in the region of Kashmir and argues that religion is a separative factor rather than a unifying one among the Kashmiri Muslims and creates two distinct nationalisms: Secular and religious nationalism, which are encouraged further by the Indian and Pakistan policies.

Key Words: Kashmiri identity, religion, India and Pakistan.

KEŞMİR BÖLGESİNDE ORTAK BİR KEŞMİR KİMLİĞİNİN VE GELECEK TALEPLERİNİ OLMAMASI: FARKLI MİLLİYETÇİLİKLERİN PARADOKSU

Özet

Ortak bir Keşmir kimliğinin ve gelecek taleplerinin olmaması Keşmir sorunun çözüm çabalarını zorlaştırmakta ve dolayısıyla derin bir incelemeyi hak etmektedir. Cammu ve Keşmir eyaletinde bulunan Ladak, Cammu ve Keşmir bölgeleri arasındaki üçlü durum ortak bir Keşmir kimliğinin oluşmasına engel olmaktadır. Dahası, Keşmir bölgesindeki Müslümanlar arasında da ortak bir Keşmir kimliği ve gelecek talebinden söz etmek mümkün değildir. Bu nedenledir ki; bu çalışma Keşmir bölgesinde neden ortak bir Keşmir kimliği ve gelecek talebinin olmadığına odaklanmakta ve dinin Keşmirli Müslümanlar arasında birleştirici bir unsurdan ziyade ayrıştırıcı bir unsur olduğunu ve iki farklı milliyetçiliğin oluşmasına sebep olduğunu iddia etmektedir: Hindistan ve Pakistan politikalarıyla desteklenen laik ve dini milliyetçilik.

Anahtar Kelimeler: Keşmir kimliği, din, Hindistan ve Pakistan.

¹ Yrd. Doç. Dr. Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, arzuguler@adu.edu.tr

INTRODUCTION

Kashmir conflict is a geopolitical conflict between India and Pakistan and is known as a long-term conflict in world politics. The princely state of Jammu and Kashmir under Indian control is composed of three regions: Ladakh with Buddhist majority, Jammu with Hindu majority and Kashmir Valley with Muslim pre-dominance². However, even the Muslims in the region of Kashmir have different identities and claims for the resolution of that conflict. Questioning the reason for the absence of a common Kashmiri identity and future claims among Kashmiri Muslims, this study argues that religion has been a separative factor in the region of Kashmir and two distinct nationalism based on religion, secular and religious nationalism, emerged with the contribution of Indian and Pakistan policies.

The Kashmir region is one of the long term and unresolved disputes in the world. The problem began with the independence of India on 15 August 1947 and the establishment of Pakistan as an Islamic State. Great Britain as a colonial power in the region decided that local states including the state of Jammu and Kashmir would decide to access either to India or Pakistan as relevant to their demography, religious and ethnic structure, geographical position and will of people. On August 1947, around 563 princely states managed to decide their future however people of Jammu and Kashmir found themselves in a dilemma.

The ruler of the State at the time of the Indian independency, Maharaja Hari Singh (1895-1961) wanted to gain time to get a chance of independency such as India and Pakistan. Thus the state of Jammu and Kashmir did not reach a decision for a while and this delay resulted in uprisings by the Pakistan-supported Muslims, who were defending an accession to Pakistan. India came to the help of Hari Singh to suppress this uprising and in return he signed the Instrument of Accession to India on 26 October 1947 against the will of Kashmir Muslims. Pakistan argued the invalidity of this instrument since it was against the popular will. After the armed struggle between India and Pakistan in 1947, UN Security Council adopted Resolution 47 on April 21, 1948 instructed for a plebiscite allowing Kashmir people to decide to unite either India or Pakistan. However today, UN Resolution has never been implemented, since India argued the Instrument of Accession as the legal decision. Today, two thirds of the region is under India control while one third of it is under Pakistan control. The latter part is called as Azad (Freedom) Kashmir by Pakistan and while India called the region as Pakistan occupied Kashmir.

The study is divided into three parts. In the first part, a possible common Kashmiri identity in the state of Jammu and Kashmir and specifically in the region of Kashmir is discussed. In the last two parts, reason of the absence of a common Kashmiri identity and future claims among Muslims in the region of Kashmir is questioned by focusing on the Indian and Pakistan policies.

I. KASHMIRI IDENTITY

The state of Jammu and Kashmir consists of three regions, namely Ladakh, Jammu and Kashmir. Ladakh is the region with relative Buddhist majority (50%) while Muslims constitute 46% of the population. Jammu has a majority of Hindu (Dogras) population with 66% and has a Muslim population with minority of 30%. Kashmir is the most homogenous region with its Muslim majority of 95% while a Hindu minority (Pandits) constitutes 4% of the population. (BBC, In Depth Report) Buddhists in Ladakh are ethnically Tibetans, while Hindus of Jammu are Dogras, not Kashmirian. In addition to this, even Hindus in Jammu are ethnically different from Hindus in the Kashmir. (Varshney, 1992: 198-206) The three distinct regions are also different in terms of language. Jammu has the majority of Dogri-speaking Hindus, while Kashmir has predominantly Kashmiri-speaking Muslims and Ladakh has the majority of Ladakhi-speaking Buddhist (Tremblay, 1996-97: 479).

² Azad Kashmir and Gilgit-Baltistan are under the control of Pakistan, while Aksai Chin is under Chinese control.

Regarding the religious and linguistic differences and concentrations, it might be observed that there is an “*ethnic triangle*” (Sharma, 2000: 28) in the state of Jammu and Kashmir. Despite the existence of that ethnic triangle, it is still controversial whether Kashmirians has regard themselves historically as one people and lived in peace. On the one hand, it is argued that Kashmirians are united thanks to the common understanding of the unique Kashmiri history and culture, called ethnic humanism (Cockell, 2000: 327). On the other hand, it is stated that “*to talk about a common culture, a ‘Kashmiriat’, is to live in a make-believe world*” (Sharma, 2000: 31) with the twentieth century. The latter argument has its strong roots by the notion that people of Kashmir are three groups divided by religion and language and have three distinct future dreams. Ladakh claims Union Territory Status, Jammu is reluctant to change the status quo which is legally being a part of India while Kashmir wants more autonomy. (Sharma, 2000: 32)

During the partition of India and Pakistan, the multiethnic population of the state of Jammu and Kashmir was forced to choose between a predominantly Muslim nation and a predominantly Hindu nation. Thus, a movement towards Kashmiri nationalism would be a great answer offering hope and security for the people residing in Kashmir. (Rozenberg, 2015: 21) However, it is hard to talk about a Kashmirian identity for the entire state of Jammu and Kashmir since it has three ethnically separable geographical regions. Due to this heterogeneous structure, Kashmiri nationalism is regarded to base on religion rather than a separate Kashmir ethnicity.

Contrary to the difficulties that prevent the emergence of a Kashmiri identity in the state of Jammu and Kashmir, the region of Kashmir seems to have conditions conducive for such a Kashmiri nationalism based on religion among its Muslim population (here after Kashmiri identity). Kashmir is a place, which is geographically isolated because of high mountains (from 10 000 feet to 18 000 feet high). This isolated situation may contribute the emergence of a Kashmiri identity with the help of well internal connection. For example, it is possible to reach from any corner of the Kashmir to any other requires just a few hours by car. These geographical isolation and well internal connections enabled Kashmir to maintain its social and cultural distinctiveness (Malik, 1992). In Kashmir, together with the common traditions and history, religion and language also contribute to the common culture besides the factor of geography. 95% of the population belong to the same religion and the majority of Muslims speak Kashmiri as their mother tongue. Thus, it can be well argued that “*a common language bound them closer into a distinct cultural grouping*” (Naqash and Shah, 1997: 11).

However, it is not exactly known how Kashmiri Muslim people define their identity or how they prefer to be called. The reason for this uncertainty is the failure of holding a plebiscite in the region of Kashmir. In the post-1953 period when Primer Minister of Jammu and Kashmir, Sheikh Abdullah (1905-1982), was arrested, Kashmiri identity politics became increasingly nationalist. Replacing the National Conference, the Plebiscite Front was established to provide a political vision to Kashmiri people. By the end of 1980s, there was a transformation of Kashmiri demands from autonomy into sovereignty and freedom from the Indian State. The elections in 1987 were rigged, though not the first one, and particularly young generation of Kashmiris felt politically alienated and isolated. This feeling led an increasing demand of secession and the “*Kashmirian identity got fractured and got manifested differently by different political groups and organizations, depending upon their goals and strategies*” (Bhat, 2014: 34). While secular nationalists in the region of Kashmir prefer to be under the administration of a secular Indian administration or demand an independent and secular Kashmir, religious nationalists prefer to establish an independent Islamic Kashmir or demand accession to Pakistan. Thus, religion became a separative factor among the Muslims in the region of Kashmir rather than a unifying factor that may create a common Kashmiri identity. That’s why; this study focuses on the reasons of the absence of a common Kashmiri identity in the region of Kashmir and finds out that distinct nationalism in Kashmir, namely secular and religious nationalism supported by Indian and/or Pakistan policies, may explain the absence of a common Kashmiri identity.

II. SECULAR NATIONALISM

According to Naqash and Shah (1997: 10), “*Kashmiriat is a sense of community of the people who have lived together for ages and developed and preserved its own distinct identity. It is beyond the religion.*” They argue that both Muslims and Pandits in Kashmir have established different methods of practising of their faith, traditions and symbols which make them distinct from their co-religionists. It is this distinctiveness, which create a common Kashmiriat in Kashmir. Kashmiri people are unlikely to identify their Kashmiri identity with Islam (Puri, 1995). According to Bhat (2014: 32), Kashmiriat is evolved by absorbing diverse cultural elements and different religious practices such as Buddhism, Shaivism, Jainism and Islam. Cockell (2000: 327) argues that since Kashmiri Muslims and Pandits share many cultural practices, it is the term of ethnic humanism, which is the common understanding of the unique Kashmiri history and culture, which unites all Kashmirians regardless of religion.

Secular nationalism in the Kashmiri identity finds its best example in the history of the Kashmir conflict during the 1930s. In 1934, Maharaja Hari Singh (1895-1961) promulgated the new Constitutional Act, which restricted government employment to the citizens of the State and provided the right of citizenship only to a limited section of the population. The best beneficiaries of this Act are the small middle classes, which were Jammu’s educated Dogras and the Kashmiri Pandits. In order to protest this discriminative situation, Indian statesman Sheikh Abdullah organized a Muslim Conference in 1931, which would then be transformed into a National Conference as a mass-based, secular and socialist nationalist movement against the Dogra rule in 1939. The reason of such a transformation was to expand the membership of the Muslim Conference and to have a secular and nationalist ideology. Thus, instead of religious unity, Sheikh Abdullah and other Kashmiri nationalist leaders emphasized the idea of Kashmiriat. (Arakotaram, 2009: 34) According to Trambly (1996-97: 480), “*this nationalist movement established the nature and boundaries of the Kashmir nation.*” This secular and nationalist understanding of Kashmiri identity rejected the formula that Muslims and Hindus form separate nations. Instead of regarding religion as a determining factor, Sheikh Abdullah considered his movement not only for Muslims but also for Hindus who suffered from the Dogra rule. (Sharma, 2015: 162) However, this pro-Indian stance in terms of Kashmiri identity transformed into a Kashmiri movement for self-determination due to the failure to gain support of the minority communities of Hindus and Buddhists and due to the dominance of the Hindu-majority in India (Varshney, 1991).

Secular nationalists in Kashmir support for either independency or being under the administration of a secular Indian state. The main reason of Kashmiri secular nationalists’ feeling of alienation from Pakistan lies on the Pakistan-backed violence within Kashmir. The fundamentalist insurgent groups in Kashmir have used violence against Pandits and against secular Muslims, who have relations with Indian secularism and these insurgent groups are arguably under the political and technical support of Pakistan. (Cockell, 2000: 331)

The Azadi (freedom) nationalism is defined by two primary factors, namely the social and cultural identity and the common history (Cockell, 2000: 326). The main organisation for the support of an Independent State of Kashmir is Jammu and Kashmir Liberation Front (JKLF). Founded in 1964 but emerged as the most prominent armed group of insurgency in 1989, the Front advocates independence, secularism and self-determination for the entire state of Jammu and Kashmir also including Pakistan-held Kashmir and Gilgit-Baltistan. A senior figure within the pro-independence JKLF stated in 1994: “*(...) our Kashmiriat culture is unique, our customs and way of life are unique. We feel Kashmir is our own country. (...) We want to build our own country, in our own way, according to our own culture.*” (Cockell, 2000: 327) Since 1994, JKLF adopted peaceful means such as a political and diplomatic strategy rather than a military one to pursue its goal of self-determination for Kashmiris (Anant, 2009: 762). While JKLF has taken large support from Kashmiri Muslims, Hindus question the Front and view the separatist movement within a global context of Islamic fundamentalism (Tremblay, 1996-97: 472). Actually, JKLF identified itself as an anti-colonial national Muslim liberation movement but not Islamist and argues to derive its legitimacy from

largely secular Kashmiris. Anant (2009:762) states that “*many Hindus were killed because they were opposed to the JKLF’s cause, not solely because they were Hindus.*”

Indian secular policies also encouraged the secular nationalism also in Kashmir. India has tried to keep a balance between formal and informal nationalism in Kashmir. The aim has been to create a new identity among Muslims based on similarities between India and Kashmir such as socialism, secularism and democracy. Thus, the similarities between Kashmir and Indian state are based on the socialistic and democratic agenda (Tremblay, 1996-97: 486-487). While the similarities have been put forward, the differences between Kashmir and Indian state such as religion have been disregarded. India stressed the concept of ‘Kashmiriat’ during the process of nation building during the integration of the princely states into the nation state in 1947. Although Indian aim was to provide for the people of Kashmir a psychological satisfaction from future vulnerabilities of assimilation (Shah, 2014: 7), it affected the process of constructing and maintaining collective identities by naming the Kashmiri identity and by creating legal categories such as Article 370 in which there have been references to Kashmiri citizens.

Indian national movement led by the Congress Party claims that Muslims are equal citizens of India such as Hindus. This is the notion of rejecting two nations theory, which means two distinct religious groups equal to two separate national groups³ (Majid, et.al., 2014). According to the supporters of Indian secular nationalism, a proof of the failure of this theory is the Instrument of Accession. It arguably shows the Indian secularism as independent from the factor of religion. In fact, two nations theory constitutes a threat for India since it is a mosaic of different ethnically heterogeneous groups. A fragmented population has the threat of ethnic violence and even separatism. Considering this, a possible Kashmiri secession would mean a possible Hindu-Muslim conflict in North and East India. Thus, Varshney (1992: 203) argues that “*not only is Kashmir as a prisoner of the longer context. Even those wanting communal peace in India have become prisoners of Kashmir.*” The importance of Kashmir lies on the fact that it is the only Muslim-majority state in India and the Kashmir conflict had a great impact on the Muslim identity in the mainland India. Thus, the Indian secularists consider Kashmir accession to India as a part of Indian foundation due to its eventual support of the notions of secularism, democracy, federalism and nationalism. (Sharma, 2015: 160)

Underlying its secular character, India has sought a policy of state-sponsored nationalism. The aim is to maintain the dual identity of Kashmiri population under the high values of socialism, secularism and democracy. According to Tremblay (1996-97: 476-478), India has pursued three basic policies for such an aim. The first one is the process of political construction of identity through legal and constitutional structures. To that end, India has focused upon the secular ethnic identity of Kashmiriat. The second one is the sub-state sphere of the representation by which India have supported any opposition allowing pressures from the margin on the ruling party and by which India have pursued to maintain patronage politics. The third one is the state strategy to suppress popular nationalism. However, in Kashmir, disabilities of political system such as the lack of a competitive party system and maintenance of patronage politics at the expense of development have created challenges against accession to India. As a result, Indian policy of state-sponsored nationalism has failed.

III. RELIGIOUS NATIONALISM

Madan (1998: 984-986) supports that the religious difference creates different perceptions in the population of Kashmir. The Hindus are misbelievers in Muslim perception and the Muslims are impure in the Hindus perception. Thus, there is not a key symbol of collective identity other than religion to mobilize support. Malik (1992) supports the crucial role of religion by stating that the Kashmiri Muslims constitute religion as their distinct identity. Shah (2014: 2) also stresses the role

³ This theory was the basis of Pakistani argument when declaring independency in 1947 and failed in explaining the establishment of Bangladesh as a predominantly Muslim state.

of Islam as being the main cultural identity for the majority of the people since the evolution of different identity was structured by Islam and local culture. However, the Kashmiri Muslims are also not homogeneous by having divided between Sunni and Shia sects and by being supporter of moderate or radical Islam. This division in Kashmir is also encouraged by the Indian and Pakistan policies. İktisat bölümünde eğitim gören öğrencilerin iktisat bölümünü seçme nedenleri ve bölümün beklentilerini karşılama düzeyinin belirlenmesinin yanında, öğrencilerin tanımlayıcı özelliklerine göre öğrencilerin iktisat bölümü seçme nedenleri ve bölümün beklentilerini karşılama düzeyinde farklılaşma olup olmadığının incelenmesi amacıyla Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 2016-2016 eğitim öğretim yılında iktisat bölümünde eğitim gören 503 öğrenci üzerinde gerçekleştirilen araştırmadan aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

The Muslim Conference was a result of religious leaders' declarations in Jammu and Kashmir on the attack against Islam. "Destruction of a mosque, interruption of a sermon, and the desecration of a Quran" in July 1931 created such a threat perception, responded by the Dogra regime's jailing of the 7000 Muslims. The events led the formation of the All-India Jammu and Kashmir Muslim Conference with the intention of politically organizing Kashmir Muslims. In return, the Muslim political movement created a threat perception among the Hindu leaders towards a Muslim domination. (Arakotaram, 2009: 32)

Furthermore, the emphasis of Hindu nationalists within India, represented by Bharatiya Jarata Party (BJP), on the Muslim disloyalty to India and their critics of the Muslim question as the reason of Indian division (Varshney, 1992: 197) caused the increase in religious nationalism in Kashmir and a division from secular nationalist Muslims. The main criticism point of the BJP is the establishment of Pakistan in 1947 and establishment of Bangladesh in 1971 as predominantly Muslim and independent states. In short, the question that Hindu nationalists ask is 'Muslims of pre-1947 India already have two homelands and would Kashmir be a third?' Thus, Hindu nationalists argue that Muslims, as being a separate national group, are not an integral part of the Indian nation and should be subordinated under Hindu dominance. That's why; the Hindu religious nationalism constitutes one of the reasons of Kashmiri Muslims' distrust towards Indian secularism by creating a feeling of threat among Muslims that their rights would be limited.

It might be argued that India has ignored the claims of Kashmir Hindus regarding an eventual accession to India. According to Tremblay (1996-97: 489), the reason of this ignorance might be explained from two points of view. The first one was the Dogras who play a role in politics as the rulers of the State in times of monarchy. Since Kashmiri Muslims wanted to liberate themselves from Dogra Maharajas' oppressive rule, India did not 'cooperate' against the will of the Muslim population. The second reason was the Indian trust to the granted Jammu's loyalty. Consequently, the Kashmiri Hindus and Jammu Hindus aligned with Hindu fundamentalist groups such as BJP. This resulted in even sharpened the religious identities within the State and also led the construction of a legal Kashmiri identity by creating a 'Kashmiri other' in the eyes of Hindu nationalists. In return, this process increased the demands of autonomy by Kashmiri Muslims and led to further alienation and stronger claims for autonomy.

The policies of Indian government prevented the Kashmirians participation also to the democratic process in India by regarding elections in Kashmir as unfair and rigid. In return, this caused on the rise of militancy in Kashmir. (Cockell, 2000: 325) Thus, Indian mismanagement of political institutions played a role in the alienation of Kashmiri identity. Kashmirians have felt that their identity has been under threat due to the Indian policies and this threat perception was triggered by the "systematic human rights violations by Indian security forces" (Cockell, 2000: 328). From the Kashmiri perception, the main concern is the occupation of Kashmir by a foreign army (Dreze, 2000). Besides contributing to the alienation of Kashmiri Muslims from India, Indian policies have also led to the fundamentalist groups to support Pakistan, which would lead a further alienation of Kashmiri Muslims.

Beside the Indian policies that encouraged religious nationalism in Kashmir, Pakistan policies also triggered the division between religious and secular nationalism in the region. It might be well argued that Pakistan is founded on religious nationalism as being established with a predominantly Muslim state. During its establishment, 65 million Muslim joined Pakistan while 35 million were

left behind in India. In 2015, the Muslim population in India reached to 180 million as forming the second-largest community (India Guide). Thus, the dilemma that Pakistan has faced is that if it tries to liberate Kashmir, Pakistan would risk the welfare of Muslims in India. If not, Pakistan would contradict with its founding principle of existence (Varshney, 1992: 196-200). As being a Muslim state in its core establishment reason, Pakistan tries to legitimate this reason of existence with the accession of Kashmir as a Muslim-majority region to Pakistan. With this aim, it tends to strengthen the religious side of Kashmiri identity and thus supports the fundamentalist militancy groups in Kashmir, which claim accession to Pakistan. According to Pakistan, “*Kashmir conflict is an ongoing freedom struggle of Kashmiri Muslims against Indian occupying forces*” (Ahuja, et.al., 2016: 2). Pakistani religious nationalism has been based on two nations theory arguing that Hindus and Muslims are two different religious countries and two separate nations. Still, a rising tendency of secular nationalism might have been observed in Pakistan against the fundamentalist Islamic nationalism. This modernist Islam began to develop in 1960s by rethinking of Islam. However, after the Islamic revolution in Iran in 1979, political Islam again raised. (Malik, 1999: 99)

The radicalization of Pakistan following the 1971 War “*led some leaders in Kashmir to seek a separate homeland for the Kashmiri Muslims*” (Sharma, 2015: 162). In 1971, when Bangladesh emerged as an independent predominantly Muslim state, the bargaining capacity of Pakistan decreased. Kashmiri Muslims stressed on a Bangla identity against the Paki identity, which showed the failure of two nations theory: Even one common religion might lead two separate nations. And religion might not be enough as an element of creating a common identity. However, Pakistan managed to gain support from the fundamentalist Kashmir Muslims in a wider range with a twofold strategy. Pakistan focused on both strengthening religious ties between two nations and on keeping the demand for plebiscite alive by using communication technology, first radio and then television. As the alienation of the Kashmiri Muslims increased by the Indian policies and its state-sponsored symbolism, the reliance on Pakistan-based political and religious information also increased (Tremblay, 1996-97: 490). As a result, the fundamentalist Kashmiri Muslims who are inspired of and backed by Pakistani policies have taken militancy policies, which led to further alienation of Kashmiri Muslims. Pakistan policy of continuous monitoring of the Kashmiri Muslim situation, interference in their affairs and privileges given to them resulted in two nationalisms, one is towards India and the other is towards Pakistan (Sharma, 2015: 164). Since JKLF had clear anti-Pakistan elements in its identity, Pakistan-supported armed groups in Kashmir Valley were proliferated, Hizbul Mujahidden (HM) being the largest one. HM was established in 1990 with the support of Pakistan to counter the pro-independence JKLF (Anant, 2009: 764). The Pakistan-supported insurgent movements argue either accession to Pakistan or an independent Islamic state having close relations with Pakistan. The fundamentalists regard the Hindu and Buddhist minorities as ‘outsiders’ and organise violent attacks against Buddhist in Ladakh and drive out Hindu families out of Kashmir.

CONCLUSION

Analysing ethnicity and nationalism in Kashmir is a challenging task due to the complexity of multiple dimensions. Consisting of three regions and having different religious and ethnic structures in each region, it might not be possible to argue a common Kashmiri identity for the entire state of Jammu and Kashmir. Ladakh has a Buddhist majority who are ethnically Tibetan and claims the Union Territory status, Jammu has Hindu majority and claims for the maintenance of existing relationship with India that is accession to India by the Instrument of Accession in 1947. Kashmir is pre-dominantly Muslim and Kashmiri Muslims have different claims on their future, namely establishing a secular or Islamic independent state, remaining under the administration of a secular Indian state or accession to Pakistan. Thus, while the ethnic triangle prevents the emergence of a common Kashmiri identity in the state of Jammu and Kashmir, it is similarly difficult to argue for a common Kashmiri identity in the region of Kashmir. Despite the existence of a common ground of religion, Kashmiri Muslims are separated among themselves on their future claims for the resolution of the Kashmiri conflict. Thus, this study attempts to question why religion became a separative factor in the region of Kashmir rather than a unifying factor among Kashmiri Muslims and finds out

that distinct nationalisms in the region, namely secular and religious nationalism, supported by Indian and Pakistan policies, are the reason for the absence of a common Kashmiri identity and future claims.

Kashmiri Muslims might be divided into two groups. The first one is the secular Muslims who mostly support independency or support Indian secular nationalism. The other one is the fundamentalist Muslims who mainly support militancy insurgent groups. The latter claims for an Islamic state or for accession to Pakistan. The Indian and Pakistan policies trigger this split among the Kashmiri Muslims. On the one hand, Indian state-sponsored secular nationalism imposes pro-Indianness focusing on similarities between India and Kashmir such as socialism, secularism and democracy rather than highlighting the religious difference. This creates an alienation of fundamentalist Muslims and reaction of Hindu religious nationalists to the Indian secular nationalism contributes this alienation. On the other hand, Pakistan policy of support to the militancy insurgent groups such as Hizbul Mujahidden increases the alienation of secular Muslims from Pakistan. Thus, the Indian and Pakistan policies also complicate the conflict resolution further by triggering the division between secular and fundamentalist groups within the Kashmiri Muslims.

REFERENCES

- Ahuja, K. & Dhillon, M. D. & Akalamkam, K. & Papneja, D. (2016). Identities in Conflict: A Comparison of Drawings of Muslim Adolescents in Kashmir and Delhi. SAGE Publication, Retrieved January 19, 2016 from the World Wide Web: <http://sgo.sagepub.com/content/spsgo/6/1/2158244015623596.full.pdf>
- Anant, A. (2009). Identity and Conflict: Perspectives from the Kashmir Valley. Strategic Analysis, 33(5), 760-773.
- Arakotaram, K. (2009). The Rise of Kashmiriyat: People-Building in 20th Century Kashmir. The Columbia Undergraduate Journal of South Asian Studies, 1(1), 26-40. Retrieved October 15, 2015 from the World Wide Web: <http://www.columbia.edu/cu/cujas/Volume%20I/Karan%20Arakotaram%20-%20Kashmiriyat.pdf>
- BBC News. The Future of Kashmir In Depth. Retrieved October 25, 2015 from the World Wide Web: http://news.bbc.co.uk/2/shared/spl/hi/south_asia/03/kashmir_future/html/
- Bhat, S. (2014). Political Assertion of Kashmiri Identity. Global Journal of Multidisciplinary Studies, 3(6), 28-36.
- Cockell, J. G. (2000). Ethnic Nationalism and subaltern political process: exploring autonomous democratic action in Kashmir. Nations and Nationalism, 6(3), 319-346.
- Dreze, J. (2000). Kashmir: manufacturing ethnic conflict. Retrieved September 20, 2015 from the World Wide Web: www.hinduonnet.com/thehindu/2000/03/29/stories/05292523.htm
- India Guide, Population of Muslims in 2015. Retrieved October 15, 2015 from the World Wide Web: <http://www.indiaonlinepages.com/population/muslim-population-in-india.html>
- Madan, T.N. (1998). Coping with ethnicity in South Asia: Bangladesh, Punjab and Kashmir compared. Ethnic and Racial Studies, 21(5), 969-989.
- Majid, A. & Hamid, A. & Habib, Z. (2014). Genesis of the Two Nations Theory and the Quaid-e-Azam. Pakistan Vision, 15(1), 180-192.
- Malik, I. (1992). Ethnicity and Contemporary South Asian Politics The Kashmir conflict as a case study. The Round Table, 81(322), 203-214.

- Malik, I. H. (1999). *Islam, Nationalism and the West, Issues of Identity in Pakistan*. Oxford: Palgrave Macmillan.
- Naqash, N. & Shah, G. M. (1997). *Kashmir: From Crisis to Crisis*. New Delhi: APH Publishing Cooperation.
- Puri, B. (1995). The Kashmiriyat: The Vitality of Kashmiri Identity. *Contemporary South Asia*, 4(1), 55-63.
- Rozenberg, N.P. (2015). Lessons from Kashmir: Is Eastern Ukraine Next? Challenged Decolonization and Compromised Identities. Bard College Senior Projects, 326. Retrieved December 25, 2015 from the World Wide Web: http://digitalcommons.bard.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1202&context=senproj_s2015
- Shah, M.A. (2014). *Jammu and Kashmir: Understanding Identity and Difference*. Retrieved September 22, 2015 from the World Wide Web: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2541342
- Sharma, R. (2000). *Kashmir Autonomy (An Exercise in Centre-State Relations)*. Delhi: Shubhi Publications.
- Sharma, R. (2015). India, Kashmir, and the Muslim Identity. *CLAWS Journal*, Retrieved September 25, 2015 from the World Wide Web: http://www.claws.in/images/journals_doc/1404273411_RituSharma.pdf
- Tremblay, R. C. (1996-1997). Nation, Identity and the Intervening Role of the State: A Study of the Separative Movement in Kashmir. *Pacific Affairs*, 69(4), 471-497.
- Varshney, A. (1991). India, Pakistan and Kashmir: Antinomies of Nationalism. *Asian Survey*, 31(11), 997-1019.
- Varshney, A. (1992). Three Compromised Nationalisms: Why Kashmir Has Been A Problem. In R. T. (Ed.). *Perspectives on Kashmir, The Roots of Conflict in South Asia (191-234)*. Boulder, CO: Westview Press.

TANAP PROJESİNİN TÜRKİYE ve AZERBAIJAN ENERJİ POLİTİKALARINDAKİ YERİ ve ÖNEMİ

Nuray ERDOĞAN¹

Özet

Güney Kafkasya Boru Hattı, Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı (TANAP) ve Trans Adriyatik Boru Hattı'ndan (TAP) oluşan ve Güney Gaz Koridoru'nun en önemli bileşenlerinden biri olan TANAP; Azerbaycan ve Türkiye'nin stratejik iş birliği projesi olarak ortaya çıkmıştır. Bu proje, Azerbaycan'ın Hazar Denizi'nde Şah Deniz II gaz sahasından çıkan doğal gazın Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınmasını amaçlamaktadır. TANAP projesinin, Türkiye topraklarından sonra TAP Boru Hattına bağlanması ve bununla birlikte Azerbaycan gazının Avrupa içlerine kadar ulaştırılması öngörülmektedir. Bu çalışmada Türkiye ve Azerbaycan'ın enerji politikaları ve TANAP projesinin Azerbaycan ve Türkiye'ye sağladığı ekonomik ve siyasi yararlar ele alınıp incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: TANAP, Güney Gaz Koridoru, Azerbaycan, Türkiye, Enerji Politikası.

PLACE AND IMPORTANCE OF TANAP PROJECT IN TURKEY AND AZERBAIJAN ENERGY POLICIES

Abstract

TANAP (Trans Anatolian Natural Gas Pipeline Project), one of the most important elements of the Southern Gas Corridor with consisting of three parts called as South Caucasus Pipeline, Trans-Anatolian Natural Gas Pipeline and Trans-Adriatic Pipeline, has emerged as a strategic cooperation project between Azerbaijan and Turkey. The purpose of this project is to transport natural gas, which is produced from Azerbaijan's Shah Deniz-2 gas field through Turkey to Europe. TANAP is projected to connect to the TAP Pipeline following the territory of Turkey and to convey Azerbaijan's gas to the interiors of Europe. This study is examining and discussing the energy policies of Turkey and Azerbaijan, and the economic and politic advantages of TANAP project both for Azerbaijan and for Turkey.

Keywords: TANAP, Southern Gas Corridor, Azerbaijan, Turkey, Energy Policy.

¹ Yrd. Doç. Dr. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, nurayerdogan@ohu.edu.tr

GİRİŞ

Dünyanın yaşamsal olgusu olan enerji uygarlığın temelidir. Ülkelerin kalkınma ve gelişmesindeki en önemli etkidir. Enerji jeopolitik ve siyasi unsurları içerdiğinden, geçmişte olduğu gibi günümüzde de uluslararası politika ve uluslararası ilişkilerde yeri, önemi ve belirleyiciliği gittikçe artmaktadır. Devletlerin enerji güvenlikleri ile ulusal güvenlikleri arasında sıkı bir ilişki vardır. Bu nedenle devletler enerji kaynaklarından pay alabilmek için büyük mücadele içindedirler. Çünkü enerji tedarikini sağlayamayan ülkeler ekonomik ve siyasi istikrarı yakalayamazlar.

19. yüzyılın sonlarına doğru petrolün bulunmasıyla birlikte insanlık kömür çağından petrol çağına geçerken Birinci Dünya Savaşı'nı yaşamıştır. Yeni yakıt çağına geçerken doğalgaz önem kazanmıştır. Fosil bir yakıt olan doğalgaz günümüzde petrolden sonra ikinci sırada yer alan önemli bir enerji kaynağıdır. Başlangıçta “doğalgaz geçiş sürecinin yakıtı olarak görülürken artık bu algı değişmiştir. Uluslararası Enerji Ajansı'na göre (IEA, International Energy Agency) doğalgaz günümüzde altın çağına girdi ve dünya devletlerinin değişmez unsuru haline geldi” (Türkiye Enerji Masasında, 2011) ve son yıllarda “jeopolitik bir önem kazandı” (Yazar, 2011: 54). Doğalgazın “ticari bir enerji kaynağı olarak ortaya çıkıp, belirginliğini artmaya başladığı 1980'li yıllardan sonra” (Demir, 2015: 17) kullanım alanı da elektrik üretiminden, ısıtmaya, ulaşım sektöründen, endüstri sektörü ne kadar geniş bir alana yayılmıştır. Aynı zamanda küresel enerji yakıtları arasındaki tüketimi de hızlı bir biçimde yükselerek %20'ye kadar ulaşmıştır. “Doğalgaz yandığında ortaya çıkan karbon emisyonu petrole göre yaklaşık %30 kömüre göre %45 daha az olduğundan” (TANAP Project, 2016) çevreci bir özelliğe sahiptir.

Doğalgaz tüketici ve üretici taraflar arasında gaz anlaşmaları yapılarak alınıp, satılmaktadır. Doğalgazın öz kaynaklara sahip ülkelere ulaştırılması için altyapıya, yani boru hatlarına gereksinim duyulmaktadır. Doğalgazın üreticiden tüketiciye aktarılmasının bir yolu da LNG (Liquified Natural Gas), likit gaz olarak tankerlerle taşınmasıdır.

Enerjinin arz güvenliği sorunu, ülkelerin ekonomilerini geliştirilmesi, büyütmesi ve sürdürülebilir kalkınmayı olanaklı kılması açısından stratejik öneme sahiptir. Enerji güvenliği konusu Türkiye açısından değerlendirildiğinde, yeterli kaynaklara sahip olmayışı, enerjide büyük oranda dışa bağımlı olması gibi olgular Türkiye'nin enerji güvenliğini tehdit etmektedir. Enerji tüketimi gittikçe artan Türkiye'nin enerji tedariki konusunda sorunlar yaşamaması için, “enerji arz güvenliğini esas alan temel strateji ve politikaları doğrultusunda petrol ve doğalgaz alanlarında kaynak çeşitliliğini sağlaması ve ithalattan kaynaklanan riskleri azaltacak tedbirleri alması gerekir” (Enerji Fası, 2014: 10). TANAP gaz alışverişini en fazla Rusya'dan yapan Türkiye'ye alternatif güzergâh yaratırken aynı zamanda enerji güvenliği, istikrarlı sürdürülebilir gaz temin etmesi açısından önemlidir.

Bu çalışmada TANAP Projesi'nin Türkiye'nin enerji terminali konumundan “enerji merkezine” geçmesi, Azerbaycan'ın Avrupa'nın gaz güvenliği açısından önemi ve Avrupa Birliği'nin Rusya'ya olan doğalgaz bağımlılığının azaltılmasındaki etkisi TANAP Projesi üzerinden değerlendirilmiştir.

I. GÜNEY GAZ KORİDORU (GGK)

3500 km uzunluğunda olan boru hattı sisteminin bileşenleri;

1. Güney Kafkasya Boru Hattı (South Caucasus Pipeline) (SCP)
2. Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı (TANAP) (Trans Anatolia Natural Gas Pipeline)
3. Trans Adriyatik Boru Hattı (TAP) (Trans Adriatic Pipeline)'dir.



Kaynak: http://www.bp.com/tr_tr/turkey/hakk_m_zda/bp-tuerkiye/shah_deniz_turkey.html

GGK, Azerbaycan'ın Hazar Denizi sektöründe yer alan Şah Deniz II sahasından çıkan gazın Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınması için oluşturulmuş bir projedir. Hazar havzasında Avrupa'ya uzanan GGK, AB ülkelerinin gaz güvenliğini yeniden tesis etme açısından önemlidir. Bu projenin gündeme gelmesi Azerbaycan ve AB arasında 13 Ocak 2011 tarihinde imzalanan,

“Güney Gaz Koridoru Beyanatı” ile ortaya çıkmıştır. 5 maddelik bu bildiriye Avrupa'nın enerji arz çeşitliliğinin sağlanması için Hazar Bölgesi'nin önemine vurgu yapılırken, Avrupa'ya gelecek enerjinin nihai sağlayıcısının Hazar Havzası olduğu saptanmıştır. Bu bağlamda Şahdeniz I ve II'den Avrupa'ya ulaşacak enerjinin GGK ile taşınacağı ortaya çıkmıştır.” (Taştan, 2013:6). Aslında “GGK'nun temeli 20 yıl önce Azerbaycan Cumhurbaşkanı Haydar Aliev tarafından Bakü-Tiflis-Ceyhan Ana İhraç Boru Hattı(BTC) ile başlamış ve Azerbaycan'ın enerji kaynaklarının dünyaya, öncelikli olarak da Avrupa'ya ulaştırılmasını amaçlayan küresel enerji projesinin devamı ve tamamlanmasıdır.” (Yusifov, 2015). Konuya ilişkin olarak, “Almanya'nın eski Dışişleri Bakanı Joscha Fischer'de, 25-28 Ocak 2011'de Viyana'ya yapılan Avrupa Gaz Konferansı'nda (Nabucco, TAP, ITGI)² projelerinin Güney Gaz Koridoru altında birleştirilmesini önermiştir” (Yazar, 2011: 43).

Azerbaycan'da GGK Beyanatı'nın imzalanmasından sonra, Avrupa'nın enerji politikalarında önemli bir yere sahip olan GGK projesinin hayata geçirilmesinin yolu açılmış ve GGK'nun temeli 2014 yılında Bakü'de atılmıştır.

Hazar bölgesi gazını Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşıyacak olan GGK, Avrupa'nın gaz talebinin karşılanmasında, bölgedeki mevcut boru hatlarından daha güvenli bir boru hattıdır. Bu boru hattı Azeri gazının yanı sıra ileride Türkmenistan, İran, Kuzey Irak, Katar, Doğu Akdeniz kaynaklarının katılımıyla birlikte sürekli geliştirilecek projedir. GGK AB'yi Rusya'ya olan gaz bağımlılığından kurtaracak ve Rusya karşısında hareket alanı genişletecektir. Bu bakımdan GGK, AB için stratejik öneme sahip bir projedir. GGK'nın maliyeti 45 milyar dolardır.

² ITGI (Interconnector) Türkiye, Yunanistan- İtalya Doğal Gaz Boru Hattıdır. Hazar Bölgesi'nden Avrupa pazarlarına gaz tedarikini kesintisiz akışını sağlayacak projedir. ITGI 2007'de işletmeye alınmıştır.

GGK Projesine birçok şirket ve çok sayıda ülke katılmıştır. GGK, güzergâhı üzerinde yer alan ülkeler arasında farklı iş birliklerinin yolunu açabilecek bir gaz projesidir. Türkiye'nin Houston Başkonsolosu F.Alkan, Yunanistan başkonsolosu G. Papani Kolau ve. İtalya başkonsolosu E. Sgarbi'nin Houston Charoni de Gazetesi'nin enerji eki olan Fuelfix' de Kasım 2015'te kaleme aldıkları “Güney Gaz Koridoru Bölgesel İstikrarı Güçlendirir.” adlı makalede Azerbaycan'dan başlayarak Türkiye, Yunanistan, İtalya üzerinden Avrupa'ya ulaşacak GGK'nun ülkeler arasındaki ekonomik, siyasi ve jeostratejik iş birliğini güçlendireceğini, bölgesel istikrara katkı sağlayacağını” vurgulamışlardır. (Şimşek,2015).

GGK Avrupa ülkelerinin olduğu kadar Türkiye'nin çıkarları açısından da önemlidir. Bu gaz koridorundan önce Türkiye'nin Azerbaycan'la birlikte gerçekleştirdiği;

“BTC, BTE (Bakü-Tiflis Erzurum gaz boru hattı) projelerinde Türkiye sadece transit ülke konumundayken, GGK'da Türkiye değer zincirinin hemen hemen her halkasında yer almaktadır. TPAO aracılığı ile GGK'nun üretim ayağı olan %19'luk hisseye sahiptir. Yine GGK'nun taşıma ayağının ilk halkasını oluşturan güney Kafkasya Boru Hattı'nda TPAO %19'luk paya sahiptir. GGK'nun en önemli halkasını oluşturan TANAP projesinde ise BOTAŞ %30'luk paya sahiptir. Bu durum Türkiye'nin hem bizzat doğalgaz üreteceği hem de ürettiği doğal gazı kendi boru hatları vasıtasıyla taşıyabileceği anlamına gelir. Bu durumda Türkiye Şah Deniz sahasından 2044'e kadar 28 milyar dolarlık gelir elde edecektir. Türkiye'nin 2045'e kadar boru hattı işletmesinden 17 milyar dolarlık gelir sağlaması beklenmektedir.” (Akhundzade,2016).

Hazar'dan Avrupa'ya gaz ilk defa GGK ile taşınacaktır. “GGK'nun Avrupa için önemli gaz güvenliğinin sağlanması, Azerbaycan için taşıdığı anlam ise talep güvenliğinin sağlanmış olmasıdır. 21.yy'ın projesi olan GGK'nun tamamlanması ve işletmeye açılması stratejik öneme sahiptir.” “GGK Avrupa'da Gaz Prom'un tekeli yıkacak ve Avrupa'nın enerji çeşitliliğini sağlama adına tek projedir” (Taştan,2013). “Türkiye GGK'nun hayata geçirilmesinde; AB ve Türkiye'nin enerji güvenliğine katkıda bulunmada, büyük bir rol oynamıştır” (TC. AB Bakanlığı, Fasil 15).

II. GGK'nin Bölümleri

a. Güney Kafkasya Gaz Boru Hattı (SCP):

GGK'nun ilk bölümünü oluşturan Güney Kafkasya Boru Hattı, Hazar Denizi'nde Şah Deniz II alanından çıkarılan doğalgazı Bakü'ye yaklaşık 30 kilometre uzaklıkta yer alan Sangachal terminalinden başlayarak daha önce inşa edilmiş BTC³ petrol boru hattı güzergâhını izleyerek Azerbaycan'dan Gürcistan'a ve orada Türkiye'ye aktarmak için düşünülmüş bir projedir. SCP'nin BTC boru hattı ile birlikte inşa edilmesinde maliyeti azaltmak ve çevrenin korunması gibi amaçlar göz önüne alınmıştır. 641 km uzunluğunda olan SCP'nin 443 km 'lik bölümü Azerbeycan'da 248 km ise Gürcistan topraklarında geçecektir.

Azerbaycan ve Türkiye arasında Şahdeniz II gazının satışı ve transit geçişleri ile ilgili anlaşma Ekim 2011'de imzalanmış ve geliştirme çalışmaları başlatılmıştır. Bu sahadan çıkarılacak doğalgazın 2017'den itibaren Türkiye'ye ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınması planlanmıştır. Şahdeniz sahasının ikinci aşama üretimi ile birlikte Güney Kafkasya Boru Hattı'nın genişletilmesi Şahdeniz tam alan geliştirme projesinin bir parçası olup, bu proje Azerbaycan'da yeni boru hattı döşenmesi ve Gürcistan'da iki yeni kompresör istasyonunun kurulmasını amaçlamaktadır. SCP Boru Hattı Genişleme (SCPX) projesine ilişkin nihai yatırım kararı Şahdeniz II Etap ile eş zamanlı olarak 17 Aralık 2013 tarihinde alınmıştır. (BP, agis).

³ SCP'nin büyümesi ile birlikte Azerbaycan potansiyel gaz hacmini Şahdeniz yataklarında yer alan gazın Türkiye taşınabilmesi için BTC boru hattına paralel BTE (Tiflis-Erzurum) boru hattı inşa edilmiş ve bu hat Temmuz 2007'den beri Türkiye'ye yılda 6,6 milyar metreküp gaz taşımaktadır (Aras, Süleymanov vd., 2013: 991).

Tablo 1: Şahdeniz geliştirme ve üretim projesinde yer alan şirketler

Şirket	Ülke	Hissesi
BP	İngiltere	28.83
Statoll	Norveç	15.50
SOCAR	Azerbaycan	16.67
Lukoil	Rusya	10.00
NIOC	İran	10.00
TPO	Türkiye	19.99

Kaynak: TP (Türkiye Petrolleri)

21 Eylül 2014 tarihinde GGK'nın oluşturulmasına başlangıç olacak SCP'nin uzatılması projesinin temel atma töreni gerçekleştirilmiştir. GGK'nın onaylanmış planına göre bu boru hattının uzatılmasına ek olarak TANAP ve TAP boru hattı projelerin inşası öngörülmektedir.

b. TANAP Projesi



Kaynak:

http://www.geoteknikltd.com/web_6750_1/entitafocus.aspx?primary_id=11385&target=categorial1&type=665&detail=single

GGK'nın önemli bölümlerinden birini oluşturan TANAP projesi GGK'nın gerçekleştirilmesi yolunda önemli bir başlangıçtır. Azerbaycan gazının Türkiye üzerinden Avrupa pazarlarına taşınması konusu uzun zaman tartışılmıştır. Başlangıçta Şahdeniz gazının Türkiye üzerinden Bulgaristan'a ulaştırılmasını öngören Nabucco projesi⁴ düşünülmüştü. AB'nin yanında ABD'nin de desteğini almasına karşın, yeterli tedarikçi ülke, siyasi ve finansal destek bulunmaması gibi nedenlerden dolayı hayata geçirilememiştir. Bu konuda Azerbaycan Enerji Bakan Yardımcısı N. Abbasov "Nabucco Türkmenistan, Irak, İran ve Azerbaycan doğalgazları hesaba katılarak dizayn edilmişti. Fakat ihraç edilebilir hacim avantajlı değildi" dedi. (Karaca, 2014). Oysa TANAP"

⁴ Nabucco: AB ve ABD'nin desteği ile 2009 yılında temeli atılmış bir projedir. Ortadoğu ve Hazar kaynaklarının Türkiye üzerinden geçerek Bulgaristan'a sonra Romanya ve Macaristan topraklarından geçerek, Avusturya'ya taşınması için ortaya konmuş bir projedir. Bu projenin amacı Avrupa'nın Rusya'ya olan gaz bağımlılığını azaltmak ve AB'nin Rusya karşısında elini güçlendirmektir. Nabucco Projesi 2013 yılında maliyetinin yüksek olduğu gerekçesi ile enerji şirketleri tarafından sona erdirilmiş ve bu projenin yerine Azeri gazının Avrupa'ya TANAP Projesi ile taşınması kararı alınmıştır.

Nabucco' ya göre kaynağı belirlenmiş sağlam bir projedir," (Demirbaş, 2015). Aynı zamanda yatırım finansmanın Azerbaycan tarafından hazır kaynaklardan sağlanması, Türkiye'nin doğal gaz ihtiyacının bir kısmının uygun fiyat ve koşullarda karşılanması, (Sandıklı, 2012) ve arkasında Azerbaycan ve Türkiye'nin güçlü siyasi desteğinin olması gibi nedenlerde tercih sebebi olmuştur. "Nabucco'nun tarihe karışmasının ardından gündeme alınan TANAP" (Arıboğan,2013). Türkiye Azerbaycan hükümetleri tarafından alternatif seçenekler arasında pragmatik ve realist açıdan en uygun proje olarak görülmüştür" (Qulivey, 2014).

TANAP boru hattı ile Şah Deniz II ve güneyindeki diğer alanlarında üretilen doğalgazın önce Türkiye sonra Avrupa pazarlarına taşınacaktır. Azerbaycan gazının Avrupa'ya TANAP projesi ile taşınma kararı tamamen Azerbaycan ve Türk hükümetlerinin doğrudan girişimleri, siyasi iradeleri ve fikirleri doğrultusunda gerçekleşmiştir. Enerji koridoru ya da enerji terminali projelerinin hayata geçirilmesinde büyük yatırımlara ihtiyaç olduğu kadar "bu projeler büyük uluslararası projeler olmaları niteliği ile politik desteğin yanı sıra devletin en üst düzeyinde diplomasi ve katkısı olmadan gerçekleştirilmesi pek mümkün olmayan projelerdir". (Yazar, 2011;64).

TANAP'tan önce her iki ülke enerji iş birliği kapsamında BTC, BTE gibi projelerini gerçekleştirmişlerdi. Bu projeler başta ABD olmak üzere batılı devletlerin ve uluslararası şirketlerin siyasi ve finans desteği ile ortaya çıkmıştır. Oysa "TANAP projesinin sadece Türkiye ve Azerbaycan'ın finans ve teknik imkânları ile yürütülecek olması, projeyi Türkiye ve Azerbaycan üzerinden gerçekleştirilecek bir proje konumuna getirmiştir. TANAP Türkiye ve Azerbaycan'ın enerji nakli konusunda Avrupa pazarlarına birlikte çıkması anlamına da gelmektedir" (Aras, Süleymanov. v.d, 2013:996). Azerbaycan Cumhurbaşkanı İ. Alivey TANAP'ın temel atma töreninde" Bu proje Azerbaycan ve Türkiye iş birliği projesidir. Azerbaycan her zaman olduğu gibi gerektiği zaman da ortak teşebbüs göstererek tüm sorumluluğu kendi üzerine alarak bu bir projeye start vermiştir. Bu projeyi biz ikimiz icra edeceğiz" demiştir. (Yaqubzade,2015).

- TANAP PROJESİ ile ilgili anlaşmalar

TANAP projesi ile ilgili ilk fikir 25 Ekim 2011 tarihinde İzmir'de yapılan bir toplantıda ortaya atılmıştır. Bundan hareketle ilk girişim olarak Azerbaycan ve Türk hükümetleri arasında doğalgazın Türkiye'ye Satışı ve Azerbaycan'dan gelen gazın Türkiye üzerinden Transiti Hakkında ve gazın Türkiye üzerinden nakledilmesi için Bağımsız Boru Hattının İnşasına Dair Anlaşma imzalanmıştır.

SOCAR (State Oil Company of Azerbaijan Republic) Başkanı R.Abdullavey 17 Kasım 2011 tarihinde İstanbul'da düzenlenen 3. Karadeniz Enerji ve Ekonomik Forumu'nda ilk kez Şah Deniz gazını Avrupa'ya taşıyacak projenin adını "Trans-Anadolu Doğalgaz Boru Hattı" olarak açıklanmıştır.

26 Aralık 2011'de Türkiye Cumhuriyeti Enerji Bakanlığı ile Azerbaycan Sanayi ve Enerji Bakanlığı arasında Ankara'da TANAP boru hattının inşasına ilişkin Mutabakat Zaptı imzalanmıştır. Bu anlaşma doğrultusunda Türkiye ve Azerbaycan şirketleri arasında bir konsorsiyum tesis edilmesi konusunda uzlaşmaya varılmıştır. SOCAR, BOTAŞ ve TPAO bu konsorsiyumun ilk ortaklar arasında yer almışlardır. Aynı zamanda gelecekte diğer enerji şirketlerinin de bir konsorsiyuma katılabileceği konusunda görüş bildirilmiştir.

27 Haziran 2012 tarihinde TANAP projesine ilişkin Azerbaycan ile Türkiye arasında uluslararası bir anlaşma ve Türk Hükümet ile proje şirketi arasında bu uluslararası anlaşmaya ek olarak Ev Sahibi Hükümet Anlaşması imzalanmıştır. Türkiye ve Azerbaycan arasında imzalanan bu anlaşmalarla TANAP Projesinin alt yapısı oluşturulmuştur. 13 Mart 2015 tarihinde Ankara 'da TANAP ortaklık anlaşması imzalanmıştır.

Tablo 2: TANAP şirketi ortaklık payları

<i>Şirket</i>	<i>Ülke</i>	<i>Hissesi (%)</i>
SOCAR	Azerbaycan	58
BOTAŞ	Türkiye	30
BP	İngiltere	12

- Rusya ve ABD'nin TANAP ile ilgili görüşleri

Rusya ve ABD enerji çıkarlarını etkileyecek oluşumlara karşı çıkarlar. Aynı zamanda enerji kaynaklarını ve enerji yollarını kontrol etmek isterler.

“TANAP projesi teknik, maliyet ve siyasi açıdan bütün tarafların desteğini almış, ortak payda esasına dayanan bir projedir” (Sadıglı, 2016). TANAP uluslararası kamuoyunda da büyük ilgi görmüş ve uluslararası kurumlar tarafından da desteklenmiştir.

“TANAP bölgede RF ve İran ittifakına karşı alternatif projeler geliştiren ABD tarafından da olumlu karşılanmıştır. ABD'nin TANAP'ın destekleme nedenlerinden birisi de Ukrayna krizi sonrasında Rusya'nın Kırım'ı ilhak etmesi ve İran'ın Suriye iç savaşı öncesinde Irak ve Suriye sahinde yaptığı doğalgaz anlaşması kapsamında Lübnan üzerinden Avrupa'ya gaz ihraç etmek istemesidir” (Şahap, 2014: 81).

Kars'ta TANAP'ın temel atma töreninde konuşan ABD Dışişleri Bakanlığı'nın uluslararası enerji konularında özel elçisi ve koordinatörü A. Hoxstayn; ABD'nin'' TANAP projesini GGK'nun 20 yıl önce başlayan BTC boru hattı sürecinin tamamlanması gibi gördüğünü ve bu projenin tamamlanmasının ABD için çok önemli olduğunu” (Mirbağır,2013) ifade etmiştir.

Rusya'nın TANAP projesi ile ilgili tavrını değerlendirirsek; güçlü enerji kaynaklarına sahip olan Rusya, enerji konusunu gerektiği zaman politik araç olarak kullanmıştır. “Rusya kaynak çeşitliliğini arttıracak ve kendini dışarıda bırakacak projelere karşı çıkıyor ve karşı hamle olarak kendisi proje geliştirmektedir. Rusya Nabucco projesine de aynı nedenlerle olumsuz yaklaşmıştır. Hazar enerji kaynaklarının Nabucco projesi ile açılan yeni bir Doğu-Batı koridorundan Avrupa pazarlarına ulaştırılmasını ise kendisini by-pass edilmesi olarak değerlendirilmektedir” (Özbay, 2011: 60). TANAP boru hattıyla ileride Azeri gazından sonra Türkmen gazında bu proje ile birlikte batıya taşınması durumunda Gaz Prom'un uluslararası gaz pazarında payının azalacağından ve doğalgaz fiyatlarının düşeceğinden endişe etmektedir.

-TANAP Projesinin Özellikleri

TANAP boru hattının Türkiye'ye giriş noktası Türkiye Gürcistan sınırında yer alan Ardahan ilinin Posof ilçesi, Türk gözü Köyü'nden başlamaktadır. Türkiye toprakları üzerinden 20 il, 27 ilçe ve 600 köyden geçip uzun bir mesafe kat ettikten sonra, Yunanistan sınırında Edirne'nin İpsala ilçesinden itibaren TAP boru hattı ile birleşecektir. 1850 km uzunluğunda olan TANAP boru hattının 20 km'si Marmara Denizi'nin altından geçmektedir. TANAP projesinde Azerbaycan kaynak ülke Türkiye ve Gürcistan ise hem tüketici hem transit ülke konumundadır.

TANAP projesinin maliyeti 10 milyar dolardır. Dünya Bankası projeye 800 milyon dolar kredi vermiştir. Bu kredinin 400 milyon doları TANAP için BOTAŞ'a, 400 milyon doları da Azerbaycan'ın GGK A.Ş (SGC) şirketine verilmiştir. Dünya Bankası Başkan Yardımcısı S.Muller”TANAP rekabete ortam oluşturmakla birlikte Azerbaycan ve Türk halkı için yeni

ekonomik fırsatlar yaratacaktır. Aynı zamanda bu proje Avrupa'da ve Türkiye'de enerji güvenliğinin sağlanmasını destekleyecektir” dedi (Dünya Bank. TANAP,2016).

27 Haziran 2012’de Türkiye ve Azerbaycan arasında TANAP’la ilgili imzalanan anlaşma çerçevesinde Şahdeniz alanında üretilen gazın 16 milyar m³ Türkiye’ye girecektir. Bu gazın 6 milyar m³ Türkiye’nin iç pazarında kullanılacak, 10 milyar m³ ise Türkiye üzerinden Avrupa pazarlarına aktarılacaktır. TANAP boru hattının taşıma kapasitesini 2023 yılında 23 milyar m³, 2026 yılında 31 milyar m³ çıkarılması planlanmıştır.

TANAP’tan Türkiye’ye ilk gaz 2018’de ulaşacak ve TANAP 2020 yılı başından itibaren TAP boru hattına bağlanarak Avrupa’ya gaz taşıyacaktır TANAP’ın kullanım da kalma süresi 49 yıldır. “TANAP boru hattı yalnızca Türkiye toprakları üzerinden geçtiği için taraflar arasında toprak sorunu yaşanmayacaktır” (Gurbanov,2012). “TANAP uluslararası bir proje olmasına rağmen sınır ötesi bir boru hattı olmaması onun uluslararası olmasından çok ulusal bir hat olmasını sağlamaktadır. TANAP GGK’nın bir bölümü olup ondan ayrı düşünülmemesi gerekir. TANAP’ın eşsiz olmasını sağlayan bu projenin tamamlayıcı bir parça olmasındandır” (Özdemir-Buğra vd. 2015).

c. TAP PROJESİ



Kaynakça: <https://www.pipelinesinternational.com/2016/04/15/tap-awards-major-offshore-construction-contract/>

GGK'nın Avrupa'ya açılan bölümünü oluşturan TAP boru hattı ile Azerbaycan gazı AB ülkelerine aktarılacaktır. TAP'la birlikte GGK tamamlanmış olacaktır.

Şah Deniz II alanında üretilen doğalgazın TANAP boru hattı ile Türkiye'ye ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya hangi güzergâhtan taşınacağı konusu gündeme geldiğinde Nabucco West⁵ ve TAP olmak üzere iki alternatif proje ortaya çıkmıştır. Bakü'de 28 Haziran 2013'te toplanan Şah Deniz konsorsiyumu bu seçeneklerden Nabucco West yerine, gazın Türkiye Yunanistan sınırında başlayan TAP boru hattı ile taşınmasını öngörmüştür. Bu konuda anlaşma SOCAR Başkanı R. Abdullavey ile BP'nin Türkiye Azerbaycan ve Gürcistan sorumlusu olan G. Birrell tarafından imzalanmıştır. TAP boru hattı Nabucco 'ya göre 450 kilometre daha kısa olduğu için, boru hattı inşasında maliyeti azaltmıştır. Nabucco 'ya göre daha ekonomik olması tercih sebebi olmuştur. Bu karar AB tarafından da olumlu karşılanmıştır.

⁵ Nabucco West: Nabucco Konsorsiyumu 2011 yılında Nabucco'nun küçültülmüş seçeneği olan, Nabucco West Projesi'ni öne sürmüştür (İsmail, 2013). Bu proje büyük Nabucco Projesi'nin Türkiye, Avusturya arasındaki bölümünü oluşturmaktadır (T.C. Avrupa İş birliği Bakanlığı, Faisil 15)

TAP boru hattı Türkiye Yunanistan sınırında TANAP' tan aldığı gazı Arnavutluk'a ve Adriyatik Denizi'nin altından geçerek İtalya'ya kadar taşıyacak ve buradan AB ülkelerine dağıtılacaktır. TAP 870 kilometre uzunluğunda olup, toplam maliyeti 4,5 milyar avrodur.

Tablo 3: TAP Konsorsiyumu Hissedarları

<i>Şirket</i>	<i>Ülke</i>	<i>Hissesi</i>
Statoil	Norveç	42.5
Axpo	İsviçre	42.5
Eon	Almanya	15.0

Kaynak: (İsmayil, Toğrul, 2013).

TAP 'la Azerbaycan gazı ilk defa Avrupa pazarlarına çıkarılacaktır. Bu durum Azerbaycan açısından siyasi ve diplomatik bir başarıdır

“TAP anlaşması Azerbaycan için ekonomik, siyasi ve diplomatik açıdan önem taşımaktadır. TAP'la Azerbaycan artık kendi doğalgazını doğrudan Avrupa ve dünya pazarına dünya piyasa fiyatları ile pazarlayacaktır. Bu ise Azerbaycan için geniş gaz pazarlarına ulaşmasına olanak sağlarken aynı zamanda Rusya'ya olan piyasa bağımlılığından kurtulmasına neden olacaktır” (İsmayil, 2013).

“TAP projesi nedeni ile Azerbaycan'ın özellikle İtalya ve Yunanistan'la aynı zamanda ticari ve siyasi ilişkileri de gelişmektedir.” (Karaca, 2014). TAP AB'nin enerji arz güvenliğine katkı sağlayacak alternatif bir projedir. TAP Türkiye'nin Avrupa ülkeleri ve Balkan ülkeleri ile ilişkilerinin daha da gelişmesini sağlayacaktır.

II. AZERBAJCAN'IN ENERJİ POLİTİKALARI VE TANAP PROJESİ

Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra 1991 yılında bağımsızlığını kazanan Azerbaycan Güney Kafkasya'da önemli bir aktör olarak ortaya çıkmıştır. Azerbaycan'ı bölgede değerli kılan stratejik konumunun yanı sıra sahip olduğu güçlü enerji kaynaklarıdır.

1990 sonrası dönemde Azerbaycan'ı ve bölgeyi yeni oluşan enerji stratejileri bağlamında değerlendirdiğimizde; Kafkasya ve Orta Asya coğrafyasındaki jeopolitik gelişmeler, yeni keşfedilen Hazar enerji kaynakları ve bu kaynakların uluslararası pazarlara taşınması sorunu ve enerji güvenliği gibi konularla karşılaşırız.

Sovyet sonrası dönemde de yakın çevresinde etkinliğini gösteren Rusya, Güney Kafkasya'yı nüfuz alanı olarak gördüğünden, burada varlığını göstermiştir. Hazar Denizi'nde kendi ulusal sektöründe ürettiği petrol ve gazını değerlendirmek isteyen Azerbaycan, Rusya'dan bağımsız olarak, Rusya toprakları üzerinden geçmeyen güzergâhlardan uluslararası tüketici pazarlara ulaşmak istediğinde Rusya'nın baskısıyla karşı karşıya kalmıştır.

Jeopolitik konumu gereği denize çıkış olmayan "(landlock: tek bir yere sınırı olan, hapis olmuş durumda" (Mojtahed -Zadeh, 2000:117). Olan Azerbaycan kaynaklarının dünya pazarlarına taşınmasında Türkiye önemli bir transit ülke olarak öne çıkmıştır. Bölgede jeopolitik açıdan önemli bir ülke olan Türkiye Doğu ve Batı arasında bir köprü konumundadır. Aynı zamanda bölgede jeostratejik açıdan da ilgi alanları olan Türkiye, Kafkaslarda kardeş ve dost Azerbaycan'ın sorunlarına taraf olmuştur. İki ülke arasında siyasi ve ekonomik alanlardaki yakınlaşma, aynı zamanda Türkiye ve Azerbaycan'ın enerji çıkarları açısından da uygun bir ortam yaratmıştır. Bu

siyasal toplu durum içinde stratejik ortaklık içine giren Türkiye ve Azerbaycan arasında enerji işbirliği ağırlık kazanmaya başlamış ve her iki ülke bir takım yeni boru hattı projeleri üzerinde çalışma içine girmişlerdir. Azerbaycan petrolünü Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye üzerinden Ceyhan'a ve oradan tankerlerle uluslararası pazarlara taşınması sağlayan BTC (Bakü-Tiflis-Ceylan)Ham Petrol Boru Hattı ve yine Hazarın Şah Deniz sahasından çıkarılan gazın Türkiye'ye taşınmasını sağlayan BTE (Bakü-Tiflis-Erzurum) Boru Hattı gibi çok önemli projeleri hayata geçirmişlerdir. İki ülke arasında başlayan stratejik ilişkiler TANAP Projesinin gündeme gelmesiyle birlikte iyice pekişmiştir Her iki ülkenin birbiriyle entegre olmasını sağlayan bu projelerde Gürcistan stratejik olarak Türkiye'yi Hazar Havzasına bağlayan ülke konumundadır.

Bölgede temeli atılan BTC ve BTE petrol ve gaz boru hatları Azerbaycan'ın “kurucu lideri H. Aliyev'in, Türkiye ve Azerbaycan arasında ortaya koyduğu birliktelik stratejisinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır.” (Kohen, 2016). Böylece enerji iki ülke arasındaki temel işbirliğini oluşturan önemli bir unsur haline gelmiştir. Azerbaycan Türkiye'nin enerji gereksinimini karşılayan ülke olarak önem kazanmıştır. Azerbaycan bağımsızlık sonrasında kendi petrol ve gazını Rusya toprakları dışında uluslararası pazarlara aktarmayı başaran tek ülkedir. Bu durum Hazar'da tekil konumunu kaybetmek istemeyen Rusya'yı rahatsız etmiştir. Bunda Azerbaycan'ın Batılı devletler ve çok uluslu enerji şirketleriyle olan ilişkileri de etkili olmuştur. Azerbaycan doğulu bir ülke olmasına karşın Batı ile ilişkileri iyi olan, Batı yanlısı politikalar izleyen bir ülkedir. Rusya'nın etkisinden kurtulmak isteyen Azerbaycan Batı ile Rusya arasında bir denge kurmaya çalışırken aynı zamanda, enerji kaynaklarından elde ettiği gelirlerle de hızla gelişmektedir. Azerbaycan petrol zengini olduğu kadar aynı zamanda önemli doğalgaz rezervlerine de sahiptir. Dünyada ispatlanmış doğalgaz rezervleri arasında Azerbaycan gazının önemli bir yere sahip olduğunu görüyoruz. Azerbaycan Enerji Bakan Yardımcısı Natig Abbasov “ülkenin kanıtlanmış doğalgaz rezervinin 2,6 trilyon m³, muhtemel rezervin ise 7 trilyon m³ olduğunu” söylüyor. (Karaca 2014). Azerbaycan hem petrol, hem gaz ihracatçısı olan bir ülkedir. “Dünya Bankası'nın verilerine göre 2010 yılı itibarı ile petrolden elde edilen rant ise GSYİH' in 3,93'üne denk gelmektedir” (İsmayil, 2013).

Tablo 4: Azerbaycan Doğal Gaz Verileri

Azerbaycan (2014)	Doğal Gaz (Terajoule)
Üretim	753335
Tüketim	152570
İthalat	0

Kaynak:

<https://www.iea.org/statistics/statisticsearch/report/?year=2014&country=Azerbaijan&product=NaturalGas>

“H. Alivey tarafından temeli atılan enerji stratejisi bugün GGK' nun temelini oluşturmuştur. Çünkü H. Alivey bütün enerji projelerini Türkiye ile birlikte gerçekleştirmek istemiştir. Bu hedef bugün Türkiye'nin enerji üssü olmasının da ufuklarını açmıştır. TANAP projesi de bunun son örneğidir” (Kohen, 2016).

Nabucco projesi çeşitli nedenlerle gerçekleşmeyince Şah Deniz II doğalgaz yataklarında üretilen gazın Avrupa'ya taşınması konusunda Türkiye öne çıkmıştır. Azerbaycan yeni enerji stratejileri kapsamında doğalgazın Avrupa pazarlarına taşınması konusu önemli bir unsur olarak yer almaktadır. “Bakü yönteminin gaz nakline dair izlediği strateji Azerbaycan'ın devlet ve ekonomik çıkarlarının sağlanması üzerine kuruludur. Bu strateji Azerbaycan devletinin bölgede ve dünyada konumunun daha da güçlenmesine, onun Türkiye ile birlikte Avrupa için güvenilir bir enerji ortağına dönüşmesine olarak sağlanmaktadır” (İsmayil, 2003).

TANAP Azeri gazının Rusya'dan tamamen bağımsız, Türkiye toprakları üzerinde ilk defa Avrupa'ya taşınması açısından önem taşımaktadır. Bu durumda "Azerbaycan TANAP ile birlikte Rusya'dan bağımsız olarak proje ve faaliyet üretme noktasında hareket alanını daha da genişletmiş olacak" (Erdağ, 2013: 874) ve Azerbaycan "TANAP ile ilk kez kendi boru hattı ile kendi gazını Türkiye aracılığı ile Avrupa'ya doğrudan satmaya başlayacaktır. Azerbaycan'ın kendisine ait boru hattını transit hizmeti için ücret ödemek zorunda kalmadan kullanması Avrupa'da Azeri gaz fiyatını rekabetçi hale getirecektir. Bu nedenle Azerbaycan yönetimi bu projeyi "Azerbaycan'dan Avrupa'ya doğrudan yol ve Azerbaycan'ın geleceğe yolu" olarak tanımlanmaktadır. TANAP sayesinde Azerbaycan enerji tedarikçisi ülke, transit ülke (Trans-Hazar boyutu), kendi dışındaki yatırımcı ülke olarak güçlü bir rol üstlenmiş olacaktır" (Telli; 2015: 363).

TANAP'ın temel atma töreninde konuşan İ. Alivey "Biz bu anlaşmayı imzalayarak Azerbaycan Cumhuriyeti ile dünyanın gelişmiş devletleri, onların büyük şirketleri ile ilişki kuruyoruz" demiştir. (Yaqubzade, 2015). Bu bağlamda TANAP " Azerbaycan'ı hem bölgede hem de uluslararası alanda güvenilir bir ortak olarak pozisyonun güçlenmesine, hem de birçok uluslararası enerji projelerini gerçekleştirmiş tecrübeli bir ülke olarak dünyanın ilgi odağı halinde gelmesini sağlayacaktır" (Yaqubzade, 2015).

TANAP projesi ileride Türkmen gazı ve Kazakistan gazının da bu projeye dâhil olmasının yolunu açacaktır. Bu durumda Azerbaycan hem üretici ülke hem de gazın geçiş ülkesi konumuna dönüşmesini olanak kılarken, aynı zamanda Avrupa'ya gaz aktarma kapasitesinin yükselmesini sağlayacaktır. TANAP ileride Azerbaycan'nın gaz kaynaklarını ihraç edebileceği yeni pazarlara ulaşmasında olanak sağlayacaktır.

Azerbaycan bölgede enerji kaynaklarıyla gittikçe güçlenen bir ülke konumuna gelmiştir. "Enerji Azerbaycan için o kadar önemli ki artık enerji diplomasından bahsedilmektedir. Azerbaycan Hazar Denizi'nden çıkardığı enerji kaynaklarıyla hem kendisi hem de Avrupa'nın geleceğini hazırlamaktadır" (Karaca, 2014). TANAP tüm bu özellikleriyle "uluslararası petrol ve doğalgaz boru projeleri arasında öncü konumunda olan bir projedir" (TANAP Avrupa'ya Nefes, 2015). Ve Azerbaycan'ın gaz ihraç politikasındaki amaçlarını olanaklı kılacaktır.

III. TÜRKİYE'NİN ENERJİ POLİTİKALARI VE TANAP

Kısıtlı kaynaklara sahip olan Türkiye petrol ve gaz ithal eden ülke konumundadır. "Tükettiği enerjinin yaklaşık dörtte üçüne dışarıdan ithal eden Türkiye enerjide dışa bağımlılık oranı en yüksek olduğu birkaç ülke arasında yer almaktadır" (Türkyılmaz, 2015). Bu nedenle enerji üreticisi ülkelere büyük miktarda döviz ödemektedir.

Tablo 5: Türkiye ve Enerji Kaynaklarına İlişkin Veriler

KAYNAK	İTHALAT MİKTARI	DÜNYADA KAÇINCI SIRADAYIZ
DOĞAL GAZ	45 MİLYAR M3	5.
PETROL	35 MİLYON TON	13.
KÖMÜR	30 MİLYON TON	8.
PETRO KOK	4 MİLYON TON	4.

Kaynak: Dr. Nejat Tamzok, http://enerjigunlugu.net/turkiye-enerji-ithalatinda-kacinci_10228.html#.VLt4g0csVkm

Ekonomisi büyüyen, gelişen Türkiye'nin enerji ihtiyacı ve dışa bağımlılığı gittikçe arttığından “enerji konuları da Türk dış politikasındaki ağırlığını arttırmış ve giderek önemli ölçüde Türk dış politikasının dinamiği taşıyan ve belirleyicisi haline gelmiştir” (Yazar, 2011: 63). Bu durumda Türkiye enerji güvenliği, ithalatta arz çeşitliliğine yönelik stratejiler geliştirilmiş ve bu çerçevede enerji politikaları ortaya koymuştur.

Enerji politikası kavramını genel olarak tanımlarsak: “Teknoloji ekonomi ve enerji ile ilgili kararlarının alındığı kurumsal yapıdan oluşmakta ve kısa dönemde arz-talep yönetimi, uzun dönemde ise planlama faaliyetlerini içermektedir” (Bayraç, 2009: 118).

Türkiye'nin enerji politikasının temel hedefi, “enerjinin ekonomik büyümeyi gerçekleştirecek ve sosyal gelişmeyi destekleyecek şekilde zamanında yeterli, güvenilir, rekabet edilebilir fiyatlardan çevresel etki de göz önüne alınarak temin edilmesidir” (Avrupa Birliği Bakanlığı, Fası 15, 2016). Türkiye'nin enerji stratejisi ise, “kaynak ülke ve güzergâh çeşitliliğine gidilmesi önemli yere sahiptir” (T.C. Dışişleri Bakanlığı, Türkiye'nin Enerji Profili ve Stratejisi).

“AB müktesebatının üstlenilmesine ilişkin Türkiye Ulusal Programı'nda, Türkiye'nin enerji politikası hedeflerinin büyük ölçüde AB hedefleri ile uyumlu olduğu ve enerji arz güvenliği, çeşitlendirme, piyasa ilkeleri ve çevresel kuralları ile verimliliğinin artırılması gerektiğini yer almaktadır” (Bayraç, 2009: 135).

Türkiye enerji kaynakları bakımından zengin olmamakla birlikte dünya genelinde kanıtlanmış petrol rezervinin %56,4'ü, doğalgaz rezervinin ise %65 Türkiye'nin çevresinde yer almaktadır “Küresel enerji stratejileri kapsamında Türkiye, arz ve talebin olduğu bölgeler coğrafyası içerisinde, arz kaynakları ile talebi oluşturan önemli bir enerji terminali konumundadır” (Alkin-Sabit, 2016: 197). “Türkiye ‘enerji terminali’ rolünü başarılı bir diplomasi arka planıyla destekleyerek sürdürmektedir” (Yazar, 2011: 64).

Türkiye coğrafi konumundan dolayı enerji gereksinimini doğusunda yer alan komşularından tedarik etmektedir. Doğalgaz da %98 oranında dışa bağımlı olan Türkiye, aynı zamanda doğalgaz ihracatçısı ülkeler açısından önemli bir pazardır. Türkiye RF. İran, Azerbaycan’dan boru hatları ile, Cezayir ve Nijerya’dan (NG olarak) doğalgaz ithal etmektedir.

Tablo 6: Türkiye'nin Doğalgaz Kaynak Ülkeleri

Ülke	%
Rusya	57.90
İran	19.28
Azerbaycan	9.37
Cezayir	8.65
Nijerya	2.81

Kaynak: BOTAŞ,2013

Bu ülkeler arasında Rusya Türkiye'nin gaz tedarikinde öne çıkmıştır. Türkiye’de doğalgazın kullanım alanları; elektrik üretimi, sanayi ve konutlardır. Ülkemiz elektrik üretiminde büyük bir ölçüde doğalgaza bağımlıdır. “Rusya dâhil Avrupa’da hiçbir ülke elektrik üretiminde doğalgaza Türkiye kadar %50 gibi bir seviyede bağımlı değildir. Türkiye 2023’e kadar bu oranın alternatif kaynaklarının kullanımına girmesiyle en az %30’a çekilmesini öngörmektedir” (Deniz, 2012).

Türkiye'nin doğal gazı olan bağımlılığın azaltılması ve gittikçe artan gaz talebinin karşılanmasında TANAP projesi önemli yere sahiptir. TANAP Türkiye'nin kaynak çeşitliliği, arz güvenliğinin sağlanması yönündeki stratejisini olanaklı kılacaktır. TANAP Projesini yalnızca bir gaz projesi olarak değerlendiremeyiz. TANAP siyasi, ekonomik boyutlarıyla önemli bir projedir ve Türkiye'nin bölge ülkeleriyle ekonomik, siyasi ilişkilerinin gelişmesine yol açacaktır. TANAP Türkiye'nin bölgedeki etkinliğinin artmasını sağlayacaktır. Aynı zamanda “Türkiye'nin küresel enerji projelerindeki konumunu yükseltecektir” (Erdağ, 2013: 875).

“TANAP'tan tanışacak Azerbaycan gazı Türkiye'nin gittikçe artan gaz talebinin %25'ini karşılayacağından, Türkiye'nin Rusya ve İran'a olan doğalgaz bağımlılığının azaltılmasında önemli bir katkı sunacaktır. Türkiye'nin bölgesel Enerji kavşağı olmasını, aynı zamanda Avrupa'nın enerji arz güvenliğinin sağlanmasında önemli bir ülke olarak değerinin artmasına neden olacaktır” (Qulivey, 2014).

TANAP'tan %30 payı olan Türkiye kendi toprakları üzerinden taşınacak gazı, kendi iç tüketiminde kullanacak, hem de gazın transit ülkesi olarak bundan geçiş ücreti alacaktır. Türkiye Rusya'dan yüksek fiyatlarla satın almaktadır. Oysa TANAP'la taşınacak Şahdeniz II gazı ülkemize fiyat güvenliği bakımından fayda sağlayacaktır. “TANAP'ın stratejik önemi, Türkiye'ye daha düşük doğalgaz sağlamasıdır. TANAP'tan Türkiye'ye pompalanacak Azeri gazı Rus gazından %12 daha ucuza mal olacaktır. Buna göre Türkiye Rusya'ya ödenen fiyatın %88'ini TANAP'tan aldığı doğalgaz için Azerbaycan'a ödeyecektir” (Gurbanov, 2012).

SOCAR Başkanı R. Abdullavey “TANAP ile birlikte SOCAR olarak Türkiye'ye yapacağımız yatırım miktarı 17 milyar dolara yükselirken, böylece Türkiye sanayisine yatırım yapan en büyük ülke Azerbaycan, en büyük şirkette SOCAR olacaktır” dedi. (TANAP Web Sayfası, 2014). Bu yatırımın 7 milyar doları Petkim'e yapılacaktır. Böylece “Türkiye TANAP'ın gerçekleşmesi ile birlikte 10 milyar dolarlık bir yatırım almış olacaktır” (İsmayil, 2013).

TANAP, boru hattının geçtiği illerde halka istihdam olanağı sağlayacaktır. “Boru hattının inşaatı boyunca taşımacılık, hizmet, demir-çelik gibi birçok sektöre doğrudan ve dolaylı fayda sağlayacağı için TANAP'ın Türkiye ekonomisine kümülatif katkısının 50 milyar doları bulacağı öngörülmektedir” (Akhundzade, 2016).

TANAP projesinin geleceği ile ilgili bir değerlendirme yaparsak; bu boru hattı ile sadece Azeri gazı değil, ileride diğer ülke gazlarının da bu boru hattı ile taşınması olanaklıdır. Türkmen gazının Hazar'ın altından geçerek Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaştırılmasının önü açılmış olacaktır. Hazar'ın diğer önemli kıyıdaş ülkesi olan Kazakistan'da TANAP'a gaz sağlayabilir. Aynı şekilde Kuzey Irak, Katar, İran ve Doğu Akdeniz'den gelecek gazlarda TANAP'la taşınabilir. Konuya ilişkin olarak TANAP Genel Müdürü Saltuk Düzyol “Türkiye'den ne kadar boru hattı sistemi geçerse, Türkiye'nin enerji ihtiyacının karşılanmasında bir tür emniyet sibobu sigorta görevi görüyor. Bu tür yatırımlar Türkiye'ye daha ucuz gaz erişim imkânı sağlayacaktır. Çünkü gazın gazla rekabet edeceği bir piyasaya ortaya çıkacaktır” dedi. (Hürriyet, 12 Aralık 2012).

Coğrafi konumuyla doğu ve batı arasında enerji terminali konumunda olan Türkiye bu konunun ötesinde enerji merkezi hub'ı⁶ olmayı hedeflemektedir. TANAP projesi Türkiye'nin hub olma amacını güçlendiren somut bir proje olarak büyük bir öneme sahiptir. Türkiye'ye ne kadar çok kaynaktan gaz gelirse Türkiye tıpkı Avusturya Baumgarten gibi gaz ‘gaz merkezi’ olabilir. Çeşitli kaynaklardan Türkiye'ye gelen gazlar tek merkezde toplanacak, yeniden değerlendirilecek, fiyatları belirlenerek başka ülkelere satılabilecektir.

- Enerji merkezi olabilmek için gereken koşullar:

İlk ve en önemli konu hammadde güvenliğinin sağlanmış olmasıdır. Yani elimizde gaz ticaretini yapabileceğimiz doğal gaz sahasının olması gerekir. Hukuki ve teknik alt yapının oluşturulması, şeffaflık ilkesinin tam anlamı ile benimsenmesi, piyasa koşullarının oluşturulması söz

⁶ Doğalgazın fiyatını belirlediği en önemli merkezler: İngiltere'deki National Blancing Point(NBP), Hollanda'da Title Transfer Facility (TTF), ABD'de Henry Hub'dur. Ayrıca Avusturya'daki Central Gas Hub 1970'lerden itibaren Avrupa'ya ithal edilen Rus gazının Avrupa sistemine giriş yaptığı yerdir. Rusya'nın toplam ihraç ettiği gazın üçte biri bu noktadan yapılmaktadır (Yıldız, 2016).

konusudur. Kurulacak enerji ticaret borsasında işlem gören ve ciddi rezervlere sahip olan kamu veya özel sektörlerin olması gerekir. Enerji ticaret merkezi olabilmek için dünyanın başlıca bölgelerinde rafineri sahibi ve enerji borsasında işlem gören şirketlerin olması lâzımdır. Doğalgaz da enerji ticaret merkezi olabilmek sadece doğalgaz konusunda boru hatlarına güvenmekle olmaz. Bu durumda sadece geçiş (transit) ülkesi olabiliriz. Ancak doğalgazda ticaret merkezi olmada boru hatları önemli olsa da diğer en önemli unsur ise yer altı depolaması ve LNG tesisleridir. Eğer bu iki doğalgaz depolamasına olanak sağlayan sistemlere yatırım yapmazsak enerji (hub)ı olma yolunda başarı elde edemeyiz. Çünkü doğalgaz yer altı depolarında depolanır ve yeniden el değiştirip satarak yine LNG tesisleri ile sıvılaştırıp gaz taşıyan tankerler (cryogenic) ile başka alıcılara satarsak o zaman doğalgazın ticaretini yapar ve bu konuda hacim oluşturan bir enerji merkezi konumuna gelmiş oluruz (Yıldızel, 2016).

Türkiye bu sürecin neresindedir? “*European Federation of Energy Trades (EFET’in) yaptığı çalışmanın 2015 yılı güncellemesinde Türkiye’nin hub gelişim skorunu 20 üzerinden 5,5 olarak değerlendirmiştir. Bu sonuç bizi Türkiye’nin enerji hub u olması konusunda henüz yolun başında olduğunu göstermektedir.*” (Karbuç, 2016).

“*Türkiye genel kaynak gerekse imkân yetersizliği nedeni ile şimdilik hub olabileme yeteneğinden yoksun olsa da*”; (Özdemir, 2014: 267). İleride farklı ülkelerden sisteme yeterli miktarda gaz tedarik eder, jeostratejik konumunun kendine sağladığı olanakları iyi değerlendirir ve gereken koşulları yerine getirirse hub olma konumuna ulaşabilir. Bu durumda Türkiye’nin birçok kazanımları olacaktır. Transit geçişten aldığı taşıma ücretinin ötesinde daha fazla gelir elde edecektir. Enerjide merkez ülke olması Türkiye’nin uluslararası alanlarda stratejik öneminin artmasına katkı sağlayacaktır.

SONUÇ

Güney Gaz Koridoru’nun en önemli bölümlerinden birini oluşturan TANAP projesi, Nabucco Projesi’nin gündemden düşmesi sonucunda ortaya çıkmıştır. Azerbaycan gazının Türkiye ve Avrupa’ya taşınmasını amaçlamaktadır. Türkiye ve Azerbaycan’ın enerji iş birliği kapsamında, iki ülkenin kendi kaynaklarıyla gerçekleştirilmiştir.

TANAP Türkiye topraklarından geçtikten sonra, GGK’nun Avrupa ayağını oluşturan TAP boru hattı ile bütünleşecektir. TAP’la birlikte Azerbaycan gazı ilk defa Avrupa pazarlarına ulaşmış olacaktır.

Doğal kaynaklar açısından zengin olmayan Türkiye, enerjide dışa bağımlılığını azaltmak ve kaynak çeşitliliğini arttırmak amacıyla enerji odaklı bir dış politika izlemeye başlamıştır. Doğalgaz konusunda da ülke, kaynak ve güzergâh çeşitlendirmesi arayışına giren Türkiye’nin gaz gereksiniminin karşılanmasında tedarikçi ülke olarak Azerbaycan ve gaz arz güvenliği açısından da TANAP ortaya çıkmıştır. TANAP Anadolu geçişli bir proje olduğundan ulusal niteliktedir. Aynı zamanda GGK’nun hayata geçirilmesine olanak sağladığı için uluslararası boyutu da olan bir projedir. TANAP projesi tamamlandığında her iki ülkeye ekonomik ve siyasi anlamda yararlar sağlayacaktır.

TANAP Türkiye ve Azerbaycan’ın “*jeopolitik konumlarının güçlenmesine olanak sağlayacaktır*” (Mammadov, 2012). “*TANAP projesi ile Türkiye küresel enerji politikalarında enerji akışının sağlanması konusunda Rusya’ya karşı stratejik anlamda üstünlük elde ederken, Azerbaycan Rusya’dan bağımsız olarak proje ve faaliyet üretebilme noktasında harekât alanını daha da genişletmiş olacaktır*” (Erdağ, 2013: 874). TANAP “*Azerbaycan’ı bölgesel gaz tedarikçisi Türkiye’yi de enerji kavşağı ve Avrupa’nun enerji güvenliğinin sağlanmasında önemli bir ülke konumuna getirecektir*” (Qulivey,2014).

TANAP Genel Müdürü Saltuk Düzyol’un ifade ettiği gibi “TANAP’a doğrudan yatırımların çoğunun en büyük hissedarı olan SOCAR tarafından öz kaynak yoluyla finanse edilmesi nedeniyle Azerbaycan’ın ve Türkiye ekonomilerinin birbirine entegrasyonu had safhaya çıkacaktır. Projenin

sağlayacağı en önemli fayda ise hiç kuşkusuz Azerbaycan ve Türkiye'nin Avrupa enerji güvenliğinde ortak oyuncu olarak artık birlikte değerlendirilecek olmasıdır. Azerbaycan enerjisi Türkiye coğrafyası ile birleşirken, her iki ülkeye de Avrupa'da bu sayede daha önemli konum elde edecek ve kazan-kazan prensibine güzel bir örnek teşkil etmiş olacaktıdır” (Düzyol, 2014).

KAYNAKÇA

- Akhundzade, Emin., (2016), “Analiz: TANAP Türkiye’ye Hem Ekonomik Hem Politik Fayda Sağlıyor”, Enerji Enstitüsü, Erişim: <http://enerjienstitusu.com/2016/03/24/analiz-tanap-projesi-turkiyeye-hem-ekonomik-hem-politik-fayda-sagliyor> / 07.01.2017.
- Alkin, Kerem., Atman, Sabit (2006), “Küresel Petrol Stratejilerinin Jeopolitik Açından Dünya Ve Türkiye Üzerindeki Etkileri”, Yayın No:2006-48, Erişim: <http://www.ito.org.tr/itoyayin/0003993.pdf> 15.04.2016
- Aras, Osman Nuri, Suleymanov, Candidate. Elchin., Hasanov, Fakhri.,” (2013) “Trans- Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı Projesi’nden Ekonomik ve Stratejik Beklentiler”, International Conference on Eurasian Economies, s. 993.
- Arıboğan, Deniz. Ülke, “Enerji Barışı” (2015), Türkiye Gazetesi, Erişim: <http://www.gazeteoku.com/yazar/deniz-ulke-aribogan/68766/enerji-barisi> 07.12.2015
- Avrupa Birliği Sürecinde Enerji Fıslı” (2014), T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, Erişim: <http://www.ab.gov.tr/files/SEPB/yayinlarveraporlar/enerjikitap.pdf> 16.03.2017, s.1-35.
- Bayraç, H. Naci (2009), “Küresel Enerji Politikaları Ve Türkiye: Petrol Ve Doğalgaz Kaynakları Açısından Bir Karşılaştırma, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, s.115-142.
- Demir, İdris (2015), “Gaz İhraç Eden Ülkeler Forumu”, Yayın: DORA.
- Deniz, Tarkan, (2012), “Türkiye’nin Doğalgaz Politikası ve Enerji Güvenliği”, Uluslararası Politika Akademisi, Erişim: <http://politikaakademisi.org/2012/04/09/turkiyede-dogalgaz-politikasi-ve-enerji-guvenligi> / 08.03.2017.
- “Doğal Gaz Boru Hatları ve Projeleri” (tarihsiz), T.C. Tabii ve Enerji Bakanlığı, Erişim: <http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Dogal-Gaz-Boru-Hatlari-ve-Projeleri> 03.03.2017
- “Dünya Bankı TANAP layihəsinə 800 milyon dollar kredit ayırır” (2016), Ölkə.Az, Erişim: <http://olke.az/news/detail/dunya-banki-tanap-layihesine-800-milyon-dollar-kredit-ayirib-76302> 06.04.2017
- Düzyol, Saltuk, “TANAP: Türkiye ve Azerbaycan İçin Enerjide ‘Kazan-Kazan’” (2014). Erişim Tarihi:03.03.2017.
- Erdağ, Ramazan, (2013), “Anadolu Geçişli Doğal Gaz Boru Hattı Projesi (TANAP)’nın Küresel Enerji Politikalarına Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme”, C:6, s: 867-877, Erişim: http://www.jasstudies.com/Makaleler/2135957731_46Erda%C4%9FRamazan_S-867-877.pdf 05.018.2016.
- Gurbanov, Ilgar, (2012), “TANAP Puzzle: What stands in the “Backstage of TANAP”?”, Erişim: <https://energycorridors.wordpress.com/2012/07/11/tanap-puzzle-what-stands-in-the-backstage-of-tanap/> / 25.02.2016.
- “Güney Gaz Koridorundan Tüm Taraflar Kazanacak” (2016), Erişim: <http://www.haberler.com/guney-gaz-koridorundan-tum-taraflar-kazanacak-8893764-haberi/> / 26.10.2016.

- “Güney Gaz Koridoru Projesi”, British Petroleum, Erişim: http://www.bp.com/tr_tr/turkey/hakk_m_zda/bp-tuerkiye/shah_deniz_turkey.html 12.04.2017
- İsmayil, Toğrul (2013), “Azerbaycan, Güney Enerji Koridoru, TANAP ve TAP”, Erişim: <http://www.enerjigunlugu.net/icerik/4681/azerbaycan-guney-enerji-koridoru-tanap-ve-tap.html#.WLgcN9KLQdU> 24.02.2017.
- İsmayil, Toğrul (2013), “Azerbaycan Türkiye ilişkilerinde enerjinin rolü”, Erişim: <http://www.enerjigunlugu.net/icerik/4544/azerbaycan-turkiye-iliskilerinde-enerjinin-rolu.html#.WLgdm9KLQdU> 24.02.2017.
- Karbuş, Sohbet, (2016), “Hub Olacağım Demekle Hub Olunmaz”, Petro Türk, Erişim: <http://www.petroturk.com/HaberGoster.aspx?id=15176&haber=Hub-olacagim-demekle-hub-olunmaz> 01.23.2017.
- Kaymak, Sahap (2014), “Türkiye’nin Son Dönem Doğalgaz Politikaları”, Jobeps Journal of Business Economics Aual Political Science, Vol:3, No:5, pp.61-92.
- Mammadov, Halid, “Trans Anadolu Doğalgaz Projesinin Jeopolitik Önemi” (2012), <http://www.sde.org.tr/tr/newsdetail/trans-anadolu-dogalgaz-projesinin-jeopolitik-onemi/3026>, Erişim Tarihi:03.03.2017.
- Özbay, Fatih (2011), “Soğuk Savaş Sonrası Türkiye – Rusya İlişkileri:1992 – 2010, Bilge Strateji, Cilt2, Sayı 4
- Özdemir, Volkan, Yavuz, H. Buğra, Tokgöz, Emine, (2015), “The Trans-Anatolian Pipeline (TANAP) as a unique project in the Eurasian gas network: A comparative analysis”, Elsevier, C:37, s:97-103, Erişim: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0957178715000417> 05.04.2016.
- Sadıqlı, Flora (2016) TANAP’ın bütün iştirakçuları siyasi və iqtisadi dividend əldə edəcəklər <http://www.azerbaijan-news.az/index.php?mod=3&id=88350> Erişim: 05.05.2017
- Şimşek, Cem, (2015), “Güney Gaz Koridoru Bölgesel İstikrarı Güçlendirir”, Enerji Enstitüsü, Erişim: <http://enerjiensitüsü.com/2015/11/10/guney-gaz-koridoru-bolgesel-istikrari-guclendirir/> / 07.15.2016.
- “TANAP Project: Securing the natural gas needs of Turkey and Europe Providing SCADA and telecommunications infrastructure for the pipeline”, (2016), Erişim: https://library.e.abb.com/public/06098c57b6ea4906a9c89321ca26e855/9AKK106930A4735_TANAP_Reference.pdf 13.01.2017.
- “TANAP’ta Maliyet Düştü, İnşaat Hızlandı”, Hürriyet Gazetesi, Erişim: <http://www.hurriyet.com.tr/tanapta-maliyet-dustu-insaat-hizlandi-40304055> 22.12.2016.
- Taştan, Vahap, (2013), “Güney Gaz Koridoru: Yeni Enerji Düzeninde Avrupa Enerji Güvenliği, Rusya, Türkiye Ve Güney Kafkasya Üzerine Oyun Teorik Uygulama”, EY International Congress On Economics 1 “Europe And Global Economic Rebalancing”, s:1-28.
- Telli, Azime,” Azerbaycan’ın Enerji Diplomasisi”, Ed: Çomak, H., Sancaktar, C., Yıldırım, Z. (2015), “Enerji Diplomasisi”, İstanbul, Beta Yayıncılık, s.347-370.
- Türkyılmaz, Oğuz (2015), “Enerji Politikaları Artan Bağımlılık Çıkmazında”, TMMOB Şubat 2015 Sayı 200, Erişim www1.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/535a8d86538d60d_ek.doc 27.11.2016, s.1-20
- T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, “Uluslararası Boru Hatları ve Boru Hattı Projeleri”, Erişim: <http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Uluslararası-Boru-Hatları-ve-Boru-Hattı-Projeleri> 24.02.2017
- T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, (2016), “Fasıl 15-Enerji” Erişim: <http://www.ab.gov.tr/index.php?l=1&p=80> 23.02.2017.

- Yazar, Yusuf, (2011), “Enerji İlişkileri Bağlamında Türkiye ve Orta Asya Ülkeleri”, Hoca Ahmet Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi, Erişim: http://www.ayu.edu.tr/static/kitaplar/enerji_raporu.pdf 05.03.2016.
- Yaqubzadə, Mirbağır (2015), “TANAP layihəsi beynəlxalq əməkdaşlığa mühüm töhfədir”, Xalq qəzeti, Erişim: <http://www.xalqqazeti.com/az/news/economy/55432> 31.03.2015
- Yıldız, Z. Elif, “Türkiye; Bir Enerji Hub’ı” (2016), <http://arsiv.petroturk.com/HaberGoster.aspx?id=14624&haber=Turkiye-bir-enerji-hub-i> , Erişim Tarihi:03.02.2017.
- Yusifov, Fikrət, (2014) “TANAP: Azərbaycanın daha bir üstünlüyü və əlavə təsir vasitəsi – TƏHLİL”, <http://biab.az/tedqiqatlar/221-tanap-azerbaycanin-daha-bir-ustunluyu-ve-elave-tesir-vasitesi-tehlil.html> Erişim Tarihi: 03.03.2017.
- Zadeh, Pirouz Mojtahed (2000), “The Geo-Politics of The Caspian Region”, The Caspian Region at a Crossroad, Ed: Hooshang Amirahmad, s.175-185.
- Quliyev, Fərid (2014) “TANAP: İqtisadiyyat geosiyasətdən irəlidir” http://www.bbc.com/azeri/azerbaijan/2014/09/140920_enregy_projects_analysis Erişim: 04.06.2017

DÖNÜŞÜMCÜ VE ETKİLEŞİMCİ LİDERLERİN ÇATIŞMA YÖNETİM STRATEJİ TERCİHLERİNİN İNCELEMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ*

Sema POLATCI¹
Fatih SOBACI²

Özet

Bu araştırmada Türkiye'nin en büyük bankalarından birinde görev yapmakta olan şube müdürlerinin sergilemiş oldukları liderlik tarzları ve kullandıkları çatışma yönetim stratejileri incelenmiştir. Araştırmanın amacı şube müdürlerinin liderlik tarzları ile çatışma yönetim stratejileri arasındaki ilişkileri, liderlik tarzlarının çatışma yönetimine etkilerini ve bu değişkenlerin yöneticilerin bazı özelliklerine göre farklılaşma durumlarını ortaya koymaktır. 309 şube müdüründen elde edilen verilerin analizinde farklılık testleri (t testi ve ANOVA) ile korelasyon ve regresyon analizleri kullanılmıştır. Araştırmada dönüşümcü ve etkileşimci liderlik tarzlarının çatışma yönetim stratejisi seçimi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Liderlik Tarzları, Çatışma Yönetim Stratejileri, MLQ, ROC II, Bankacılık.

INVESTIGATION OF CONFLICT MANAGEMENT STRATEGY PREFERENCES OF THE TRANSFORMATIONAL AND TRANSACTIONAL LEADERS': A RESEARCH IN TURKEY

Abstract

In this study, the leadership styles and the conflict management strategies of branch managers who are working in one of the biggest banks in Turkey are examined. The study aims to reveal the relationships between the branch managers' leadership styles and their conflict management strategies, the impacts of leadership styles on conflict management and this variables differentiation according to some characteristics of the managers. In the analysis of the data obtained from 309 managers, difference tests, correlation and regression analyzes were used. The results show that, transformational and transactional leadership styles have an influence on the choice of conflict management strategy.

Keywords: Leadership Styles, Conflict Management Strategies, MLQ, ROC II, Banking.

* Bu çalışma, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu tarafından desteklenmiş olan "Banka Yöneticilerinin Dönüşümcü ve Etkileşimci Liderlik Tarzları ile Çatışma Yönetim Stratejileri: Türkiye Geneline Bir Uygulama" adlı yüksek lisans tezinden yararlanılarak üretilmiştir.

¹ Doç. Dr. Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, semapolatci@gop.edu.tr

² Öğr. Gör. Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Nispetiye Sosyal Bilimler MYO, fatih.sobaci@gop.edu.tr

GİRİŞ

Yoğun rekabet ve hızlı değişimin yaşandığı bir ortamda faaliyetlerini sürdürmekte olan örgütlerin yaşamlarını devam ettirebilmeleri açısından en önemli faktörlerden biri sahip oldukları liderlerdir. Örgütlerde yer alan birim ve bireyler arasındaki farklılıkların oluşturduğu çatışmalar liderin önemini bir kat daha arttırmaktadır. Çünkü iyi yönetilmeyen bir çatışma, örgütler açısından büyük sorunların yaşanmasına neden olabilmektedir. Bu durum, kâr amacı güden birer örgüt olmanın yanı sıra fon finansal işleyişteki önemli rolleri nedeniyle bankalar açısından daha büyük bir önem arz etmektedirler.

Sonuç olarak ülke ekonomileri açısından bankaların ve örgütsel başarı açısından çatışma yönetimi ile yöneticilerin fonksiyonları göz önünde bulundurulduğunda banka yöneticilerinin liderlik tarzları ve kullandıkları çatışma yönetim stratejilerinin araştırılmasının literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir.

I. LİDERLİK KAVRAMI VE KAPSAMI

Liderlik ile ilgili ilk bilimsel çalışmalar işletme yönetiminin bir bilim olarak ortaya çıktığı Klasik Yönetim Teorisi Dönemi'ne dayanmaktadır. Ancak, literatürde 1980'li yıllara kadar liderlik teorileri olarak adlandırılan üç ana yaklaşımda (özellikler, davranışsal ve durumsallık yaklaşımları) sözü edilen örgütsel lider ve liderlik olgularının anlamı 1980'lerden sonra oldukça radikal bir değişim göstermiştir. Bugün, söz konusu yaklaşımların örgütsel lider ve liderlik yerine, "yönetim ve yöneticilik" yaklaşımları olarak değerlendirildiği görülmektedir. Lider ve liderlik kavramları ise daha çok değişim, yenilik ve değişime uygun sistemlerin oluşturulması çerçevesinde ele alınmaktadır (Kılınç, 2002: 84).

Liderlik, bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme ve bu amaçları gerçekleştirmek için onları harekete geçirme, etkileyebilme bilgi ve yeteneklerinin toplamıdır (Zel, 2011: 110). Başka bir tanımlamayla liderlik, örgüt için değişime uyum sağlayacak ve yeniliği gerçekleştirecek bir vizyonun yaratılması, bu vizyonun örgütün tüm çalışanlarınca benimsenmesinin sağlanması ve vizyona ulaşmaya yönelik değişimlerin örgütselleştirilmesi sürecidir (Ünal, 2012:70) ve bu özelliği ile, örgütü, o örgütteki insanları ve örgütsel tüm potansiyeli başarıya ulaştıran son harekettir (Şahin ve ark., 2004: 658). Lider ise, örgütün misyonunu, temel amaçlarını ve vizyonunu belirleyen, uygun stratejileri oluşturan kişi olarak (Ülgen ve Mirze, 2010: 411) ortak amaçlara ulaşmak için örgüt üyelerinin kendisine yaptığı olumlu etkiden daha çoğunu onlara yapabilen grup üyesidir (Başaran, 2004: 67).

Liderlik literatüründeki tanımlar genel olarak incelendiğinde dikkat çeken noktalardan hareketle liderlik, amaçlara ve amaçların ötesine ulaşma noktasında ufuk açıcı vizyonuyla insanları etkileme güç ve yeteneğine sahip kişi tarafından yürütülen ilişkisel bir süreç olarak tanımlanabilir. Bu süreci yürüten kişiye ise lider (leader) denir. Liderlikle ilgili birçok yaklaşım bulunmakla birlikte, günümüzde en çok üzerinde durulan, klasik anlamda bir yöneticiliği anımsatan etkileşimci liderlik ile yetenek ve değerleriyle dönüşümü getiren, günümüzün gerçek liderini tasvir eden dönüşümcü liderlik kavramları üzerinde durulacak ve analizler bu kapsamda gerçekleştirilecektir.

I.I. Etkileşimci (Transactional - İşlemci) Liderlik

Etkileşimci (Transactional) Liderlik kavramından ilk olarak James McGregor Burns, (1978) bahsetmiştir (Conger, 1999: 148-149, Kuhnert ve Lewis, 1987: 648). Geleneksel bir yapıya sahip

olan etkileşimci liderler (Tengilimoğlu, 2005: 6), örgütün önceden belirlenmiş amaçlarının gerçekleşmesi için çalışanların nasıl yönlendirileceği ile ilgilenirler. Bu liderlerin temel görevleri; belirlenmiş amaçlara uygun yapının kurulması, çalışanları amaçlar doğrultusunda motive etmek ve denetimler yapmaktır. Dolayısıyla etkileşimci liderler, yönetim sürecinin daha çok organize etme, yürütme ve kontrol fonksiyonları ile ilgilenirler. Planlama fonksiyonu ise, daha çok kısa dönemli işlevsel planların hazırlanması ile yerine getirilir (Ülgen ve Mirze, 2010: 415).

Etkileşimci lider bu fonksiyonları yerine getirirken çalışanların görev ve sorumlulukları, işleri yerine getirmeleri karşılığında elde edecekleri ödüller, çalışanlardan beklentileri ve kendisine itaat göstermelerinin önemi üzerinde durur (Tutar ve ark., 2009: 1388). Lider, verdiği görevlerin yerine getirilmesi karşılığında ödül kullandığı gibi, görevler yerine getirilmediğinde cezaya da başvurabilmektedir. Bu açıklamalardan da görüldüğü üzere etkileşimci liderlikte, lider ve izleyenleri arasındaki ilişki mübadeleye dayanır (Tutar ve ark., 2009: 1388). Fakat ortaya çıkan lider ve izleyici ilişkisi geçici olmaya yöneliktir ve bu ilişki sadece karşılıklı yarar sağlandığı zaman etkilidir (Celep, 2004: 55).

Etkileşimci lider, örgütteki mevcut düzeni ve örgüt kültürünü benimseyip sürdüren (Bakan ve Bulut, 2004: 157), bazen küçük çaplı veya rutin değişimlerle yetinen bir liderlik yapısı sergiler (Tutar ve ark., 2009: 1388). Bu liderlerin yaratıcı vizyon geliştirmeyle ilgili belirgin bir çabaları yoktur (Ülgen ve Mirze, 2010: 415). Bu özellikleri sayesinde etkileşimci liderler, geçmişteki olumlu ve yararlı gelenekleri sürdürme, bunları gelecek nesillere aktarma bakımından yararlı hizmetler yapabilirler (Tengilimoğlu, 2005: 6).

I.II. Dönüşümcü (Transformational) Liderlik

Yaşanılan değişim ve yeni ekonominin beraberinde getirdiği koşullara liderlik mekanizmasının uyum sağlama çabalarının bir sonucu olarak ortaya çıkan dönüşümcü liderlik düşüncesi hem araştırmacılar hem de uygulamacılar arasında çok büyük bir ün kazanmıştır (Doğanalp, 2009:135). Bu kapsamda dönüşümcü lider, günümüzün değişen çevre koşullarına uyum sağlayarak, kişilerin çalışmalarını, tutum ve değerlerini etkileyerek onları bu değişim doğrultusunda ve örgütün amaçlarına yönelik harekete geçiren lider olarak tanımlanmaktadır (Şen ve Yaşlıoğlu, 2010: 97). Bu özellikleri sayesinde dönüştürücü liderler, örgütlerin geleceğe yönelik amaçlarına ulaşabilmesi için, oluşturdukları yeni vizyon ile birlikte gerekli örgütsel koşulları da hazırlayarak, çevresel değişimleri fırsatlara dönüştürmektedirler (Özalp ve Öcal, 2000: 209). Dönüşümcü liderliğin ortaya çıkışı ve gelişiminde en önemli katkıların Downton (1973), James McGregorBurns (1978) ve Bass (1985)'a ait olduğu görülmektedir.

Burns (1978) sıra dışı lideri sıradan liderden ayırmak için etkileşimci liderlik (transactionalleadership) ve dönüşümcü liderlik (transformationalleadership) kavramlarını kullanmıştır. Etkileşimci liderlik kavramı lider ve izleyici arasındaki ilişkide beklenen ödüllerin ve karşılıklı değişimin önemini vurgulamaktadır. Dönüşümcü liderlik kavramı ise değişim amacına odaklanmış bir liderliği ifade etmektedir (House ve Singh, 1987: 684; akt. Kirby ve ark., 1992: 303).

Burns'un liderlik olgusunu boyutsal yapıda ele alarak, dönüşümcü ve etkileşimci olmak üzere iki farklı liderlik tarzı şeklinde incelemesine karşın Bass, liderliği bir skala olarak düşünmüş ve dönüşümcü liderlik ile etkileşimci liderliği, bu skalanın ayrı yöndeki iki ucu olarak değerlendirmiştir (Berber, 2000: 48).

Bass'a göre bir lider hem etkileşimci liderlik özellikleri hem de dönüşümcü liderlik özellikleri sergileyebilir (Can ve ark., 2006: 325). Dönüşümcü liderlik, etkileşimci liderliğin üzerine inşa edilmiştir. Dönüşümcü lider, etkileşimci liderin tek başına yapabileceğinin daha ötesinde izleyicilerin performans ve çaba düzeyini arttırmaktadır. Ancak tersi doğru değildir. Yönetici iyi bir etkileşimci lider olmakla birlikte, dönüşümcü lider özelliklerini taşııyorsa, ortalama bir lider olarak tanımlanır (Robbins ve Judge, 2013: 391). Bass'a göre dönüşümcü liderlik daha çok liderin, izleyenlerin değer, inanç ve gereksinimlerini değiştirme temeline dayanır. Dönüşümcü liderler karizma sağlamak için kendi gereksinimlerinden önce izleyenlerininkini düşünür, kişisel kazanç

sağlamak için güç kullanmaktan kaçınır, yüksek ahlâk standartları sergiler. Böylelikle izleyenler üzerinde olumlu etki bırakarak onların kendisiyle özdeşleşmesini sağlar. Bu liderler görev duygusu ve görüşü geliştirir, saygı ve güven kazanmaya çalışır, övünç aşılama özen gösterirler. Kendilerini değişim ajanı olarak görürler, isteklendiricidirler ve insanlara inanırlar. Yaşam boyu öğrenmeye çalışır, karmaşıklık, belirsizlik ve benzeri durumlarla uğraşma yeteneğine sahip geniş görüşlü liderlerdir (Can ve ark., 2006: 325-326). Özetle dönüştürücü lider daha yüksek performansla sahip olma, daha fazla ilerleme gayreti taşıma, çalışanların farkındalıklarını artırma, çalışanları gelişmeye ikna etme, örgütteki adanma ve inançları ortaya çıkarma yönlü faaliyetler gösteren liderdir (Bass, 1985: 33).

Dönüştürücü liderlik teorisinin önde gelen araştırmacıları tarafından açıklanan görüşler ışığında dönüştürücü liderin özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

— Dönüştürücü liderler izleyenleri ahlaki değerler ve daha yüksek idealler göstererek motive edebilen kişilerdir (Celep, 2004: 24). Dönüştürücü liderlik teorisinin benzersiz yanı, işte bu ahlaki ögesidir (Akiş, 2004: 36).

— Dönüştürücü lider, problemlere farklı bakış açısı geliştiren, izleyenlerine mantık ve sezgilerini birlikte kullanmayı öğreten, insanları farklı birer kişilik olarak gören ve onların potansiyellerini en üst düzeye çıkarmaya çalışan liderdir (Buluç, 2010: 77). Bu özelliği ile lider, izleyenlerin sorunlarla mücadele yeteneğine katkı yapmaktadır.

— Dönüştürücü liderler, örgütlerinde yenilikçiliğin hâkim olduğu örgütsel bir kültür yaratırlar (Karcioğlu ve Kaygın, 2013: 2).

— Dönüştürücü liderler, yalnızca düşünen, sorgulayan ve risk alan kişiler değil, aynı zamanda davranışlarıyla insanlara belli düşünceleri aşılamanı sağlayan kişilerdir (Çelik, 1998: 426). Çünkü vizyonlarını gerçekleştirmek için liderler, çeşitli faaliyetlerin yanı sıra, örgütsel tasarımı, çekirdek ideolojilerinin ardında yatan değerleri içerecek şekilde değiştirmek zorundadır (Vries, 2007: 253).

— Dönüştürücü liderler, izleyenlerine güvenirlir, onların kendi kapasitelerini geliştirebilmeleri için gerektiğinde yetkilerini devredebilirler. Güç paylaşımının örgütsel bir kazanç olduğu ve tam katılımın amaçları gerçekleştirmede önemli bir itici güç olduğu varsayımından hareket ederler. Mutlak karar verici olmaktan çok demokratik davranışları tercih eden dönüştürücü lider, örgütsel değişim sürecinde izleyenlerinin karara katılımını teşvik eder (Eraslan, 2004: 25).

— Dönüştürücü liderler, izleyenlerin grubun ya da toplumun ortak amaçları doğrultusunda hareket etmesini sağlar. Bu liderlik yaklaşımında, güçlü olan kişisel amaçlar ve ihtiyaçlar, liderin izlediği yüksek amaçlarla birleşmiştir (Çelik, 1998: 427). Yani kişi ve örgüt tek vücut olmuş ve aynı yolda aynı amaca doğru yürümeye başlamıştır.

— Dönüştürücü liderler cesur, sürekli öğrenen, değişim odaklı ve kolay pes etmeyen bir yapıya sahiptirler (Berber, 2000: 36).

Sonuç olarak ortaya çıkan liderlik tarzı çalışanların daha fazla çaba göstermelerini sağlarken aynı zamanda verimliliği artırmakta, çalışanların moralini ve iş tatmini yükseltmekte, örgütsel etkinliği arttırmakta, düşük devamsızlık ve iş gücü devir oranı sağlamakta ve örgütsel uyumu arttırmaktadır (Robbins ve Judge, 2013: 391). Örgütler açısından rekabet üstünlüğünün büyük önem taşıdığı günümüzde, bu katkıları sağlayan bir liderin önemi çok daha net şekilde görülebilmektedir.

II. ÇATIŞMA VE ÇATIŞMA YÖNETİMİ

Örgütlerin faaliyetlerini yerine getirmeleri ve istenilen amaca ulaşabilmelerinin üretim sürecine dâhil olan kaynakların etkin şekilde kullanılmasına bağlı olduğu ve bu kaynaklardan en önemlisinin insan olduğu söylenebilir. Örgütsel amaçlar için bir araya getirilen insanlar birbirlerinden çok farklı özellikler göstermektedir. Bu farklılıkların yanı sıra insan beklentilerindeki artış, yoğun rekabet ortamı, iletişimdeki değişimler ve buna benzer diğer çevresel faktörlerin insanlar arasında ayrışma ve çatışmayı arttırmaktadır.

Çatışma kavramı, yönetim literatüründe 20. yüzyılın ilk çeyreğinden bugüne kadar, özellikle son 50 yıldır, üzerinde durulan bir konu olarak dikkat çekmektedir (Tarakçı ve Kaya, 2009: 46). Toplumsal bir olgu olması nedeniyle; antropoloji, sosyoloji, psikoloji, ekonomi gibi bilimler tarafından da incelenen çatışma kavramının (Sökmen ve Yazıcıoğlu, 2005: 2) örgütsel alandaki öneminin, çalışan performansı üzerindeki etkisinden ileri geldiği söylenebilir. Çalışanlar arasındaki farklılıkların ortadan kaldırılmasının ve bunların oluşturduğu çatışmanın tümünden bitirilmesinin çok mümkün olmadığı düşünülmektedir. Bu şartlarda yapılması gerekenin çalışan performansını ve örgütsel verimliliği artıracak doğru bir çatışma yönetiminin uygulanması olduğu söylenebilir.

Çatışma iki veya daha fazla kişi veya grup arasında çeşitli nedenlerle doğan anlaşmazlık olarak tanımlanabileceği gibi (Tengilimoğlu ve ark., 2012: 271; Can ve ark., 2006: 205; Gürüz ve Gürel, 2006: 377), insan ve/veya insan toplulukları arasındaki uyumsuzlukların ve engellemelerin ortaya çıkardığı yaşamsal bir olgu olarak da tanımlanabilir.

Örgütsel çatışma ise kişi, grup, örgüt gibi sosyal varlıkların kendi içlerindeki ya da aralarındaki uyumsuzluk, anlaşmazlık, zıtlama veya anlaşmazlık algılaması şeklinde kendini gösteren etkileşimsel bir süreç (Rahim, 2002: 207) ve bu anlaşmazlıkları çözümlenmede yetersiz kalma durumudur (Pondy, 1966:246). Önceleri yıkıcı ve istenmeyen bir durum olarak değerlendirilen örgütsel çatışma, modern yönetim yaklaşımları ile birlikte örgütler açısından bir sağlık göstergesi, yeniliğin ve değişimin bir ifadesi olarak değerlendirilmeye başlanmıştır (Üngüren, 2008: 886). Farklı seslerin olmadığı veya ortaya çıkamadığı bir örgütsel yapıda yeni bakış açılarının cesaret bulması ya da yanlışlıkların düzeltilmesi yönünde bir süreç yaşanmayacak ve bu durum zaman içinde örgütü kendi doğrularının kısır döngüsünde belki de yok olmaya götürecektir. Bu nedenle yapıcı bir çatışma ve bunu sağlamanın yolu olan çatışma yönetimi önem arz etmektedir.

Çatışma yönetimi, çatışmaların zararlı yönlerini en aza indiren, yararlı yönlerini ise maksimize eden, örgütteki çatışma düzeyini optimal düzeyde tutan ve çatışmalarda tarafların tümünün kazanması yönünde yaklaşım benimseyen faaliyetler toplamı olarak ifade edilebilir (Akkirman, 1998: 3).

Rahim ve Bonoma, çatışmalarla baş edebilmek için kullanılacak stratejileri şu şekilde belirlemiştir (Rahim, 2000: 5):

- Uyma (obliging),
- Problem çözme (integrating),
- Kaçınma (avoiding),
- Zorlama (dominating) ve
- Uzlaşma (compromising).

Uyma, diğer tarafın endişelerini tatmin etmek için ortaklığa vurgu ve farklılıkları önemsememek için çaba göstermeyle ilgiliyken; problem çözme stratejisi, gerçek problemlere müdahale etme ve onların teşhisi gibi problemlerin çözümüyle ilgili çatışma stratejisidir (Rahim, 2002: 218-219). Kaçınma stratejinin temelinde geri çekilme, suçu başkalarına yükleme veya yan çizme gibi taktikler bulunmaktadır (Rahim ve ark., 1999: 159). Zorlama stratejisi rekabet, kazan-kaybet veya baskıcı davranış (birinin pozisyonunu ele geçirmek gibi) içerirken; uzlaşma stratejisi, ver ve al veya karşılıklı kabul edilebilir kararlar almak için her iki tarafın bazı şeyleri feda etmesi şeklinde paylaşımlı içerir (Rahim, 2001: 29-30).

III. TÜRKİYE’NİN ENERJİ POLİTİKALARI VE TANAP

Araştırmanın amacı banka şube yöneticilerinin liderlik tarzları ile çatışma yönetim stratejileri arasındaki ilişkileri ortaya koymaktır. Bu amaç çerçevesinde yöneticilerin liderlik tarzları ile çatışma yönetim stratejileri arasındaki ilişkiler, liderlik tarzlarının kullanılan çatışma yönetim stratejileri üzerindeki etkisi ayrıca yöneticilerin sergiledikleri liderlik tarzları ve kullandıkları çatışma yöntemi stratejilerinin görev yapılan bölgeye ve demografik özelliklere göre nasıl farklılaştığı incelenecektir. Çalışma, bankacılık sektörüne yönelik olarak liderlik ve çatışma konularının birlikte ele alındığı ilk çalışma olması nedeniyle önem arz etmektedir. Ayrıca bu çalışmada, araştırma evreni genel olarak saha araştırmalarında temel alınan bir il veya bir bölgeden daha geniş tutulmuş ve ülke genelinde faaliyet gösteren bir banka seçilmiştir. Seçilen bankanın Türkiye’nin en büyük mevduat bankalarından biri olması araştırmanın önemini daha da arttırmaktadır. Böylesi geniş bir araştırma evreninin, liderlik tarzları ve çatışma yönetimi stratejileri konusunda derinlemesine bir analiz yapma imkânı sağlayarak literatüre katkı yapması beklenmektedir.

III. I. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini Türkiye genelinde 850’yi aşkın şubesi bulunan ve Türkiye’nin en büyük mevduat bankalarından olan bir bankanın şube müdürleri oluşturmaktadır. Araştırmada tam sayım yöntemi kullanılarak, evrendeki tüm müdürlere e-mail yoluyla anketler gönderilmiş ve gönüllülük esasına bağlı olarak veri toplanmıştır. 322 banka müdürü geri dönüş yapmış, hatalı ve eksik anketlerin çıkarılması sonucunda, araştırma analizleri 309 anket üzerinden yürütülmüştür. Ulaşılan bu rakam evreni temsil açısından kabul edilebilir bir örneklem büyüklüğüdür (Sekaran, 1992; akt. Altunışık ve ark, 2010: 135). Demografik özelliklere ilişkin dağılım Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Özelliklere İlişkin Dağılım

Cinsiyet	f	%	Eğitim Durumu	f	%
Kadın	97	31	Ön lisans	16	5
Erkek	212	69	Lisans	265	86
Yaş	f	%	Lisansüstü	28	9
25-34	6	2	Yöneticilik Tecrübesi	f	%
35-44	174	56	0-5 yıl	179	58
45-54	129	41	6-10 yıl	83	27
Medeni Durum	f	%	11-15 yıl	26	8
Evli	264	85	16+	21	7
Bekar	45	15	Görev yapılan il (en çok katılım)	f	%
			İstanbul	81	26
			Ankara	37	12
			İzmir	27	9

III. II. Veri Toplama Araçları

a. Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği (MLQ)

Liderlik özelliklerine ilişkin verilerin toplanması amacı ile Bass ve Avolio (1995) tarafından geliştirilen “Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği - Lider Formu (5X Kısa Form) www.mindgarden.com sitesine telif ücreti ödenerek kullanılmıştır. Ölçek için norm oluşturan grup üzerinde yapılan çalışmada ulaşılan güvenilirlik katsayıları 0,76 ile 0,90 arasında yer almaktadır (Bass ve Avolio, 1995; akt. Karip, 1998, 9). Ölçeğin Türkçe’ye geçerliliği amacıyla yapılan güvenilirlik ve geçerlik analizlerinde Karip (1998: 9) ölçeğin alt boyutları için güvenilirlik katsayılarını 0,70 ile 0,85 arasında; Cemaloğlu (2007: 174) ise dönüşümcü liderlik için 0,94 ve etkileşimci liderlik için 0,60 olarak bulmuştur.

b. Çatışma Yönetim Stratejileri Ölçeği (ROC II)

Banka şube müdürlerinin çatışma stratejilerinin belirlenmesi amacıyla, Rahim (1983) tarafından geliştirilen ve 28 maddeden oluşan “Çatışma Yönetimi Stratejileri Ölçeği” kullanılmıştır. Rahim (1983), her bir alt ölçek için iç tutarlılık güvenilirlik katsayısını farklı örneklem grupları için 0,72-0,76 ve 0,65-0,80 arasında bulmuştur (Rahim ve Magner, 1995: 124). Ölçek Gümüşeli (1994) tarafından Türkçe’ye çevrilmiş ve güvenilirlik düzeylerinin tatmin edici düzeyde olduğu (sıklık boyutu için 0,861; etkililik boyutu için 0,964) görülmüştür (Gümüşeli, 1994: 138-147).

c. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma, Türkiye’nin en büyük şube ağına sahip bankalarından birinden elde edilmiş ve veri toplama süreci sonunda ulaşılan bölge bazlı dönüş rakamları, tüm bölgeleri ayrı ayrı temsil edecek düzeye ulaşmış olsa da, ilgili banka ile sınırlıdır. Ayrıca araştırma sonucu elde edilen bulgular, veri elde etme sürecinde kullanılan veri araçlarında yer alan ifade ve analize dahil edilen boyutlarla sınırlıdır.

d. Araştırmanın Hipotezleri

Liderlik ve çatışma yönetimi literatüründe yer alan bilgiler ve araştırmacılar tarafından ortaya konulan tüm bu çalışmalar ışığında araştırma hipotezleri şu şekilde tasarlanmıştır. Banka şube yöneticilerinin,

H1: Dönüşümcü liderlik tarzları ile kullandıkları çatışma yönetim stratejileri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Etkileşimci liderlik tarzları ile kullandıkları çatışma yönetim stratejileri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: Dönüşümcü liderlik tarzları, yöneticilerin çatışma yönetim stratejisi kullanımlarını etkilemektedir.

H4: Etkileşimci liderlik tarzları, yöneticilerin çatışma yönetim stratejisi kullanımlarını etkilemektedir.

H5: Banka şube yöneticilerinin liderlik tarzları görev yaptıkları bölgeye göre farklılaşmaktadır.

H6: Banka şube yöneticilerinin kullandıkları çatışma yönetim stratejileri görev yaptıkları bölgeye göre farklılaşmaktadır.

H7: Banka şube yöneticilerinin liderlik tarzları demografik özelliklerine göre farklılaşmaktadır.

H8: Banka şube yöneticilerinin kullandıkları çatışma yönetim stratejileri demografik özelliklerine göre farklılaşmaktadır.

III. III. Verilerin Analizi ve Bulgular

Katılımcılardan anket yolu ile elde edilen verilerin analizi için SPSS programı kullanılmıştır. Araştırma kapsamında güvenilirlik analizi, fark analizleri, pearson korelasyon testi ve regresyon analizi yapılmıştır.

Araştırmanın ilk hipotezini test etmek amacıyla yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre (bkz. Tablo: 2) dönüşümcü liderlik tarzı ile çatışma yönetim stratejileri arasında orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca dönüşümcü liderlik tarzı ile uyma, kaçınma, zorlama ve uzlaşma stratejileri arasında düşük düzeyde; problem çözme stratejisi ile orta düzeyde, pozitif ve anlamlı ilişki bulunmaktadır. Bu sonuçlara göre H1 hipotezi tüm alt hipotezleriyle birlikte kabul edilmiştir.

Tablo 2. Dönüşümcü Liderlik Tarzı ile Kullandıkları Çatışma Yönetim Stratejileri Arasındaki İlişkiler

	Dönüşümcü Liderlik	Uyma	Problem Çözme	Kaçınma	Zorlama	Uzlaşma	Çatışma Yönetim Str.
Dönüşümcü Liderlik	(0,87)						
Uyma	,269**	(0,58)					
Problem Çözme	,415**	,434**	(0,73)				
Kaçınma	,154**	,389**	,177**	(0,67)			
Zorlama	,136*	,150**	,218**	,092	(0,61)		
Uzlaşma	,253**	,525**	,489**	,296**	,132*	(0,63)	
Çatışma Yönetim Str.	,364**	,733**	,676**	,675**	,487**	,694**	(0,80)

(** p< 0,01 ve * <0,05) (Parantez içerisindeki değerler, ölçeklere ait Cronbach Alfa değerleridir).

Etkileşimci liderlik tarzı ile çatışma yönetim stratejileri arasında (bkz. Tablo 3) orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu, ayrıca etkileşimci liderlik tarzı ile uyma, problem çözme, zorlama ve uzlaşma stratejileri arasında düşük düzeyde; kaçınma stratejisi ile orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre H2 hipotezi tüm alt hipotezleriyle birlikte kabul edilmiştir.

Tablo 3. Etkileşimci Liderlik Tarzı ile Kullanılan Çatışma Yönetim Stratejileri Arasındaki İlişkiler

	Etkileşimci Liderlik	Uyma	Problem Çözme	Kaçınma	Zorlama	Uzlaşma	Çatışma Yönetim Str.
Etkileşimci Liderlik	(0,61)						
Uyma	,225**	(0,58)					
Problem Çözme	,168**	,434**	(0,73)				
Kaçınma	,312**	,389**	,177**	(0,67)			
Zorlama	,228**	,150**	,218**	,092	(0,61)		
Uzlaşma	,155**	,525**	,489**	,296**	,132*	(0,63)	
Çatışma Yönetim Str.	,349**	,733**	,676**	,675**	,487**	,694**	(0,80)

(** p< 0,01 ve * <0,05) (Parantez içerisindeki değerler, ölçeklere ait Cronbach Alfa değerleridir).

Tablo 4'te, dönüşümcü liderlik tarzının çatışma yönetim stratejisi kullanımında meydana gelen değişimin %13'ünü açıkladığı ve dönüşümcü liderlik tarzına ilişkin özelliklerdeki bir birimlik artışın çatışma yönetim stratejisi seçiminde 0,36 oranında etkili olduğu görülmektedir. Bu sonuçlardan yola çıkılarak H3 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 4. Dönüşümcü Liderlik Tarzının Çatışma Yönetim Stratejisi Kullanımı Üzerindeki Etkileri

Model Özeti :	R = ,364	R ² = ,133	Düzeltilmiş R ² = ,130
Anova :	F = 46,990	p = ,000	
Bağımlı Değişken: Çatışma Yönetim Stratejisi			
Bağımsız Değişken:	B	β	t
Dönüşümcü Liderlik Tarzı	,334	,364	6,855
			p
			,000

Etkileşimci liderlik tarzının çatışma yönetim stratejisi kullanımında meydana gelen değişimin %12'sini açıkladığı ve etkileşimci liderlik tarzına ilişkin özelliklerdeki bir birimlik artışın çatışma yönetim stratejisi seçiminde 0,34 oranında etkili olduğu görülmüştür (Tablo 5). Bu sonuçlara göre H4 hipotezi de kabul edilmiştir.

Tablo 5. Etkileşimci Liderlik Tarzının Çatışma Yönetim Stratejisi Kullanımı Üzerindeki Etkileri

Model Özeti :	R = ,349	R ² = ,122	Düzeltilmiş R ² = ,119
Anova :	F = 42,572	p = ,000	
Bağımlı Değişken: Çatışma Yönetim Stratejisi			
Bağımsız Değişken:	B	β	t
Etkileşimci Liderlik Tarzı	,346	,349	6,525
			p
			,000

Dönüşümcü ve etkileşimci liderlikle çatışma yönetim stratejileri arasındaki korelasyon ve regresyon analizi sonuçları bir arada değerlendirildiğinde yöneticilerin çatışma yönetim stratejisi kullandıklarında liderlik tarzının etkisi daha net görülebilecektir. Buna göre dönüşümcü liderlik tarzının, yöneticilere daha çok problem çözme ve uzlaşma stratejilerini kullanmaları yönünde etki yaptığı söylenebilir. Bununla birlikte dönüşümcü liderliğin aksine etkileşimci liderlik tarzının yöneticilere daha çok kaçınma ve zorlama stratejilerini kullanmaları yönünde etki yaptığı söylenebilir.

Banka yöneticilerin sergilemiş oldukları liderlik tarzlarının görev yaptıkları bölgeye göre farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti için yapılan tek yönlü varyans analizi (onewayanova) ile elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde yöneticilerin görev yaptıkları bölgenin sergilemiş oldukları liderlik tarzlarında herhangi bir farklılığa yol açmadığı ($p > 0,05$) görülmüştür. Bu sonuçlara göre H5 hipotezi reddedilmiştir. Sergilenen liderlik tarzlarının görev yapılan bölgeye göre farklılaşmamasında üst yönetimin, varsa, bölgesel farklılaşmaya izin vermeyen politikalarının etkili olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca yöneticilerin aile ve iş ortamında yetiştirilme tarzlarının da bölgesel farklılıkları azaltıcı yönde etki yapmış olabileceği söylenebilir.

Banka yöneticilerin kullandıkları çatışma yönetim stratejilerinin görev yapılan bölgeye göre farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti için yapılan tek yönlü varyans analizi (onewayanova) ile elde edilen sonuçlar, yöneticilerin kaçınma çatışma yönetim stratejisini kullanım düzeylerinin görev yaptıkları bölgeye göre farklılaştığını ($p < 0,05$); uyma, problem çözme, zorlama ve uzlaşma stratejilerini kullandıklarının ise farklılaşmadığını ($p > 0,05$) göstermektedir. Farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek için Scheffe çoklu karşılaştırma testi yapılmıştır. Bu teste gruplar arasındaki anlamlı fark tespit edilemediği için LSD testi yapılmış olup, Orta Anadolu Bölgesi yöneticilerinin genel olarak daha çok, Doğu Marmara Bölgesi yöneticilerinin ise daha az kaçınma stratejisi kullandıkları görülmüştür. Bu sonuçlara göre H6 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Yöneticilerin liderlik tarzlarının demografik değişkenler açısından karşılaştırılması için t-Test ve tek yönlü varyans analizi yapılmış ve H7 hipotezi test edilmiştir. Yöneticilerin liderlik tarzlarının cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim ve yöneticilik tecrübesi değişkenlerine göre farklılaşmadığı ($p > 0,05$) görülmüştür. Bu sonuçlara göre H7 hipotezi reddedilmiştir.

Son olarak, yöneticilerin kullandıkları çatışma yönetim stratejileri, demografik değişkenler açısından karşılaştırılmıştır (t-Test ve Anova, H8). Elde edilen sonuçlar kadınların erkeklere göre ve bekârların evlilere göre daha fazla zorlama stratejisi kullandıklarını; ön lisans mezunlarının lisans ve lisansüstü mezunlara göre uyma stratejisini daha çok kullandıklarını yine ön lisans mezunlarının lisans mezunlarına göre daha fazla uzlaşma stratejisi kullandıklarını göstermiştir. Yaşa ve yöneticilik tecrübesine göre ise herhangi bir farklılığa rastlanmamıştır ($p > 0,05$). Bu sonuçlara göre “Banka şube yöneticilerinin çatışma yönetim stratejileri demografik özelliklerine göre farklılaşmaktadır.” şeklindeki H8 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Günümüzde yalnız yönetim fonksiyonlarını yerine getiren klasik yöneticilerden çok, geleceğe dönük vizyon ve misyonlarıyla örgüte değer katan liderlere ihtiyaç duyulmaktadır. Örgütlerde yaşanan çatışmalar bu önemi daha da artırmaktadır. Çünkü çatışmaların iyi yönetilmesi, örgütlerin başarıları açısından önem arz etmektedir. Bu düşünce çerçevesinde araştırmanın amacı banka şube yöneticilerinin liderlik tarzları ile çatışma yönetim stratejileri arasındaki ilişkileri ortaya koymaktır.

Bu amaç çerçevesinde yapılan korelasyon analizi sonucunda yöneticilerin sergilemiş oldukları dönüşümcü liderlik tarzı ile kullandıkları çatışma yönetim stratejileri arasında orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Ayrıca dönüşümcü liderlik tarzı ile uyma, kaçınma, zorlama ve uzlaşma stratejileri arasında düşük düzeyde; problem çözme stratejisi ile orta düzeyde, pozitif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Yapılan diğer korelasyon analizi sonuçlarına göre yöneticilerin sergilemiş oldukları etkileşimci liderlik tarzı ile kullandıkları çatışma yönetim stratejileri arasında orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Analiz sonucunda elde edilen diğer

sonuçlar etkileşimci liderlik tarzı ile uyma, problem çözme, zorlama ve uzlaşma stratejileri arasında düşük düzeyde; kaçınma stratejisi ile orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğunu göstermiştir.

Elde edilen korelasyon değerlerinden, dönüşümcü liderliğin çatışma yönetim stratejisi seçimiyle olan ilişkisinin, etkileşimci liderliğe göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca dönüşümcü liderliğin problem çözme ve uzlaşma gibi stratejilerle ilişkisi daha yüksekken, etkileşimci liderliğin kaçınma ve zorlama stratejileriyle ilişkisinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Diğer bir bakış açısıyla dönüşümcü liderliğin en az ilişkili olduğu stratejiler zorlama ve kaçınma stratejileri, etkileşimci liderliği ise uzlaşma ve problem çözme stratejileridir. Tüm bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, örgütlerin yöneticilerini dönüşümcü liderlik tarzı sergileyen yöneticilerden seçmeleri ya da sahip oldukları yöneticileri bu yönde geliştirmeleri önerilebilir. Bu yönlü uygulamaların çatışmalardan daha fonksiyonel sonuçlar elde etmeleri yönünde örgütlere katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırma kapsamında yapılan regresyon analizi sonuçları hem dönüşümcü hem de etkileşimci liderlik tarzının yöneticilerin çatışma yönetim stratejisi seçimlerini etkilediğini göstermiştir. Bu sonuç korelasyon analizi sonucunda elde edilen verileri ve bu verilere dayalı olarak yapılan yorum ve önerileri daha anlamlı hale getirmektedir.

Yapılan analizlere göre banka yöneticilerin sergilemiş oldukları liderlik tarzları görev yaptıkları bölgeye göre farklılaşmamaktadır. Bu sonuç her iki liderlik tarzının farklılaşma oluşturmayacak düzeylerde tüm bölgelerde bir arada sergilendiği şeklinde yorumlanabilir. Araştırmada ortaya konulan görüşler kapsamında dönüşümcü liderlik lehine bir farklılaşmanın ortaya çıkmaması olumsuz bir sonuç olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle banka yöneticilerinin dönüşümcü liderlik tarzının gerektirdiği özellikleri kazanmaları yönünde farkındalıklarının artırılması ve eğitimlerle desteklenmelerinin yöneticilere ve bankalara farklı kazanımlar sunacağı düşünülmektedir.

Yöneticilerin görev yaptıkları bölgeye göre kaçınma çatışma yönetim stratejisini kullanım düzeylerinin farklılaştığı görülmüştür. Bu kapsamda Orta Anadolu Bölgesi yöneticilerinin İstanbul, Doğu Marmara, Ege, Batı Anadolu, Akdeniz, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerindeki yöneticilerden yüksek düzeyde; Doğu Marmara Bölgesi yöneticilerinin ise İstanbul, Ege, Batı Anadolu, Akdeniz, Kuzeydoğu Anadolu ve Ortadoğu Anadolu Bölgelerindeki yöneticilerden düşük düzeyde kaçınma stratejisi kullandıkları dikkati çekmektedir. Bu nedenle Orta Anadolu Bölgesi yöneticilerine kaçınma stratejisi yerine daha olumlu stratejileri kullanmaları yönünde bilgilendirme ve uyarıların yapılması banka üst yönetimine önerilebilir. Ayrıca yapıcı çatışma yönetim stratejilerinden olan problem çözme ve uzlaşma stratejileri açısından herhangi bir farklılaşma ortaya çıkmaması nedeniyle yöneticilerin bu stratejilerle ilgili farkındalıklarının artırılması ve kendilerine gerekli eğitimlerin verilmesinin yararlı olacağı düşünülmektedir.

Araştırmaya katılan yöneticilerin sergilemiş oldukları liderlik tarzlarının cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi ve yöneticilik tecrübesi açısından farklılaşmadığı görülmüştür. Banka üst yönetiminin banka şube müdürleri için çizmiş olduğu yönetim kalıbının ve yöneticilerin edindikleri iş tecrübesinin farklılıkları azaltıcı yönde etki uyandırmış olabileceği düşünülmektedir.

Örneklemeden elde edilen bulgular yöneticilerin kullandıkları çatışma yönetim stratejilerinin cinsiyet ve medeni duruma göre farklılaştığını, bu kapsamda kadın yöneticilerin erkek yöneticilere göre ve bekâr yöneticilerin evli yöneticilere göre zorlama çatışma yönetim stratejisini daha sık kullandıklarını göstermiştir. Bu durum kadın yöneticilerin çatışma yönetiminde yetkilerinden taviz vermedikleri şeklinde değerlendirilebileceği gibi her fırsatta baskıcı tavır sergiledikleri şeklinde de değerlendirilebilir. Ayrıca evli yöneticilerin daha az zorlayıcı strateji uygulamaları evlilik ve düzenli aile hayatının yönetim anlayışına olumlu katkısı olarak değerlendirilebilir. Bu açıdan düzenli bir aile hayatının kazanımlarından istifade etmek adına ailevi hayatın tesisi ve yaşanabilirliğine dönük yoğun iş temposuna dayalı engellerin hafifletilmesinin yararlı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca genel olarak konunun önemi nedeniyle ilgili hassasiyetin banka üst yönetimi tarafından gösterilmesi önerilebilir.

Son olarak yöneticilerin kullandıkları çatışma yönetim stratejilerinin yaş ve yöneticilik tecrübesi açısından farklılaşmadığı görülürken, eğitim açısından uyma ve uzlaşma stratejilerinin

kullanım düzeylerinin farklılaştığı görülmüştür. Bu kapsamda ön lisans mezunlarının uyma stratejisini lisans ve lisansüstü mezunlarına göre ve uzlaşma stratejisini ise lisans mezunlarına göre daha sık kullandıkları görülmüştür. Bu sonuçlara göre yöneticilerin uzlaşma stratejisi kullanılırken uyum temelli bir yol izledikleri söylenebilir. Bu durumun çatışma yönetimi açısından istenilen bir tablo olmadığı düşünülmektedir. Bu nedenle şube müdürlüğü için örneklem açısından pratikte yer bulan en alt eğitim düzeyinin ön lisans düzeyinden lisans düzeyine yükseltilmesinin ve lisans eğitime sahip olan yöneticilerin ise lisansüstü eğitime yönlendirilmesinin gerekli olduğu ve bunun yöneticilere, bankalara ve sektörün gelişimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca örneklem içerisinde doktora mezunu yalnız bir yöneticinin olması ülke ekonomisine yön veren bir sektörde orta düzey bir yöneticilik pozisyonunda yer alan kişiler açısından son derece yetersiz bir sayı olarak görülmektedir. Eğitim düzeyindeki ilerlemenin yöneticilere, bankalara ve sektör üzerinden ülke ekonomisine kazanç sağlayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle banka şube müdürlerine doktora eğitimi yapmaları, banka yönetimine ve sektöre yön verenlere ise yöneticileri bu konuda destekleyerek motive etmeleri önerilebilir.

Araştırmadan elde edilen sonuçlar ışığında konuya ilişkin farkındalığın artırılması amacıyla eğitim programlarının düzenlenmesi, banka yöneticilerinin “lider”in sahip olması gereken özellikler konusunda modern yaklaşımlara uygun olarak bilgilendirilmesi, bu yapılırken “değer odaklı” özelliklerin öneminin de yöneticilere anlatılması ve farklı kazanımlar sağlayacağı için bu tür araştırmaların değişik bankalarda görev yapan yönetici ve çalışanları kapsayacak şekilde yapılması önerilebilir. Ayrıca bundan sonraki çalışmalarda, şimdiye kadar ele alınmamış sektörler üzerinde liderlik tarzları ve çatışma yönetimine dönük araştırmaların yapılmasının faydalı olacağı; özellikle dönüşümcü ve etkileşimli liderlik tarzlarının ölçümü için farklı ölçekler kullanılmasının, ölçeklerin Türkçe’ye uyarlanması ve alternatif ölçeklerin çoğaltılması açısından fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akiş, Y. T. (2004). Türkiye'nin gerçek liderlik haritası. Birinci Basım, Alfa Basın Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Akkirman, A. D. (1998). Etkin çatışma yönetimi ve müdahale stratejileri. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13 (2), 1-11.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2010). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS uygulamaları, Altıncı Baskı, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
- Bakan, İ.,& Bulut, Y. (2004). Yöneticilerin uyguladıkları liderlik yaklaşımlarına yönelik algılamaları: Likert'in yönetim sistemleri yaklaşımı'na dayalı bir alan çalışması. İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 31, 151-176.
- Bass, B. M. (1985). Leadership: Good, better, best. Organizational Dynamics, 13 (3), 26-40
- Başaran, İ. E. (2004), Yönetimde insan ilişkileri yönetsel davranış, Üçüncü Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Berber, A. (2000), Dönüşümsel ve etkileşimsel liderlik kavramı, gelişimi ve dönüşümsel liderliğin yönetim ve organizasyon yönetimindeki rolü. Yönetim Dergisi, 11 (36), 33-50.
- Buluç, B. (2010), İlköğretim okullarında bürokratik okul yapısı ile okul müdürlerinin liderlik stilleri arasındaki ilişki. Eğitim ve Bilim, 34 (152), 71-86.
- Burns, J. M. (1978). Leadership. New York: HarperandRow.
- Can, H., Aşan, Ö., & Aydın, E. M. (2006). Örgütsel davranış. Arıkan Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Celep, C. (2004). Dönüşümsel liderlik. Anı Yayıncılık, Ankara.

- Cemaloğlu, N. (2007). Okul müdürlerinin liderlik stillerinin örgüt sağlığı üzerindeki etkisi. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11 (2), 165-194.
- Conger, J. A. (1999). Charismatic and transformational leadership in organizations: An insider's perspective on these developing streams of research. *The Leadership Quarterly*, 10 (2), 145-179.
- Çelik, V. (1998). Eğitimde dönüşümcü liderlik. *Eğitim Yönetimi*, 4 (16), 423-442.
- Downton, J. V. (1973). *Rebelleadership: Commitment and charisma in there volutionary process*. FreePress.
- Eraslan, L. (2004). Okul düzeyinde dönüşümcü liderlik. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6 (1), 1-22.
- Gümüşeli, A. İ. (1994). İzmir ortaöğretim okulları yöneticilerinin öğretmenler ile aralarındaki çatışmaları yönetme biçimleri. *Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Gürüz, D., & Gürel, E. (2006). *Yönetim ve organizasyon bireyden örgüte, fikirden eyleme*. 1. Basım, Nobel Basımevi, Ankara.
- Karcıoğlu, F. Ç., & Kaygın, E. (2013). Girişimcilik sürecinde dönüştürücü liderlik anlayışı: otomotiv sektöründe bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (3), 1-20.
- Karip, E. (1998). Dönüşümcü liderlik. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*. 16, 1-23.
- Kılınç, T. (2002). Liderlik üzerine bir analiz. *Hastane Dergisi*, 3, 84-88.
- Kirby, P. C., Paradise, L. V., & King, M. I. (1992). Extraordinary leaders in education: understanding transformational leadership. *The Journal of Educational Research*, 85 (5), 303-311.
- Kuhnert, K. W., & Lewis, P. (1987). Transactional and transformational leadership: A constructive / development alanalysis. *Academy of Management Review*, 12 (4), 648-657.
- Özalp, İ., & Öcal, H. (2000). Örgütlerde dönüştürücü (transformational) liderlik yaklaşımı. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (4), 207-227.
- Pondy, L. R. (1966). A systems theory of organizational conflict. *The Academy of Management Journal*, 9 (3), 246-256.
- Rahim, M. A. (2000). Empirical studies on managing conflict. *International Journal of Conflict Management*, 11 (1), 5-8.
- Rahim, M. A. (2001). *Managing conflict in organizations*. Third Edition, Quorum Books, Westport, Connecticut, London.
- Rahim, M. A. (2002). Toward a theory of managing organizational conflict. *The International Journal of Conflict Management*, 13 (3), 206-235.
- Rahim, M. A., Buntzman, G. F., & White, D. (1999). An empirical study of the stages of moral development and conflict management styles. *International Journal of Conflict Management*, 10 (2), 154-171.
- Rahim, M., & Magner, N. R. (1995). Confirmatory factor analysis of the styles of handling inter personal conflict: first-order factor model and its invariance across groups. *Journal of Applied Psychology*, 80 (1), 122-132.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). *Örgütsel davranış organizational behavior*, (Çev. Editörü: Erdem, İ.). 14. Basımdan Çeviri, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- Sökmen, A., & Yazıcıoğlu, İ. (2005). Thomas model kapsamında yöneticilerin çatışma yönetim stiller ve tekstil işletmelerinde bir alan araştırması. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1 (1), 1-19.

- Şahin, A., Temizel, H., & Örselli, E. (2004). Bankacılık sektöründe çalışan yöneticilerin kendi liderlik tarzlarını algılayış biçimleri ile çalışanların yöneticilerinin liderlik tarzlarını algılayış biçimlerine yönelik uygulamalı bir çalışma. 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiri Kitabı, 657-665.
- Şen, Y., & Yaşlıoğlu, M. M. (2010). Dönüşümsel liderliğin yeniliği destekleyici örgüt iklimi üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Yönetim: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, 66 (1), 97-117.
- Tarakçı A., & Kaya, H. (2009). Türk özel sektör yöneticilerinin çatışmaları çözmede kullandıkları stiller ve bu stillerin öz-yeterlilik algılamasıyla ilişkisi. 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Osmangazi Üniversitesi İşletme Bölümü, Eskişehir, 46-51.
- Tengilimoğlu, D. (2005). Kamu ve özel sektör örgütlerinde liderlik davranışı özelliklerinin belirlenmesine yönelik bir alan çalışması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (14), 1-16.
- Tengilimoğlu D., Atilla E. A., & Bektaş M. (2012). İşletme yönetimi. Üçüncü Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Tutar, H., Tuzcuoğlu, F., Argün, Ç., & Akman, E. (2009). Dönüştürücü / etkileşimci liderliğin örgütsel adanmışlık üzerine etkisi: karşılaştırmalı bir çalışma. *International Davraz Congress on Social and Economic Issues Shaping the World's Future; New Global Dialogue*, 14 (27), 1384-1396.
- Ülgen, H., & Mirze, S. K. (2010). İşletmelerde stratejik yönetim. Beşinci Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- Ünal, M. (2012). 21. yüzyılda değişim, yönetim ve liderlik. Beta Basım A.Ş., İstanbul.
- Üngüren, E. (2008). Örgütsel çatışma yönetimi üzerine konaklama işletmelerinde bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1 (5), 880-909.
- Vries, M. K. (2007). İşletmelerde liderlik davranışı, liderliğin gizemi. (Çev. Dicleli, Z.), Mess Yayıncılık, İstanbul.
- Zel, U. (2011). Kişilik ve liderlik. Üçüncü Basım, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.

MUHASEBE MESLEK MENSUPLARINDA TÜKENMİŞLİK SENDROMU: MERSİN ÖRNEĞİ

Bülent ÖZ¹
Seher Meral ÇEVİREN²

Özet

Bir meslek hastalığı olan tükenmişlik sendromu, özellikle insanlarla sürekli iletişim halinde olan ve stres altında çalışan meslek gruplarında ortaya çıkmaktadır. Bu araştırmada insanlarla sürekli iletişim halinde olan ve stresli bir mesleki faaliyeti sürdüren muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, Mersin il merkezinde faaliyetini sürdüren 320 muhasebe meslek mensubuna “Maslach Tükenmişlik Ölçeği” anketi uygulanmıştır. Ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyleri ölçülmüş ve demografik özellikleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma sonucunda Mersin’de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinin duygusal tükenme ve duyarsızlaşma alt boyutları bakımından düşük, kişisel başarı alt boyutu bakımından ise yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tükenmişlik Sendromu, Maslach Tükenmişlik Ölçeği, Muhasebe Meslek Mensupları.

Jel Sınıflandırılması: M49, M41

BURNOUT SYNDROME IN MEMBERS OF ACCOUNTING PROFESSION: THE SAMPLE OF MERSİN

Abstract

Burnout syndrome, an occupational disease, is particularly evident in occupational groups working in constant contact with and under stress. In this research, it is aimed to determine the burnout levels of accounting professionals who are constantly communicating with people and engaging in a stressful professional activity. For this purpose, "Maslach Burnout Scale" questionnaire was applied to 320 professional accountants working in Mersin city center. The levels of burnout of professional accountants participating in the survey were measured and it was tried to determine whether there were any significant differences between demographic characteristics and burnout levels. As a result of the research, it was determined that the burnout levels of the professional accountants operating in Mersin are low in terms of emotional exhaustion and depersonalization subscales and high in personal success subscale.

Key Words: Burnout Syndrome, Maslach Burnout Inventory, Professional Accountant.

Jel Classification: M49, M41

¹ Doç. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İİBF, bulentoz@osmaniye.edu.tr

² Öğr. Gör., Munzur Üniversitesi, Tunceli Meslek Yüksekokulu, smceviren@gmail.com

GİRİŞ

Günümüzde iş hayatının gerektirdiği yoğun çalışma, insanlarla sürekli iletişim halinde olma ve bunlara hayata yetişme telaşının eklenmesi sonucu kişilerde, stres, yorgunluk, tatminsizlik ve umutsuzluk yaşanmasına neden olabilmektedir. Buna bağlı olarak da kişilerin çalışma hayatındaki ilişkilerini etkilemesinin yanı sıra sosyal hayatındaki ilişkilerini de olumsuz etkileyen tükenmişlik sendromu ortaya çıkabilmektedir.

Muhasebe mesleği yoğun stres altında çalışılan ve insanlarla sürekli iletişim halinde olunan bir meslek grubudur. Muhasebe meslek mensupları işleri gereği, çeşitli meslek gruplarından oluşan müşterileri, aynı işyerinde mesleki faaliyetlerini birlikte yerine getirdikleri iş arkadaşları ve çeşitli devlet kurumlarında çalışanlarla iletişim halindedirler. Bunun sonucunda, diğer hizmet sektörlerinde olduğu gibi muhasebe mesleğini yerine getiren kişilerde de tükenmişlik sendromuna rastlanmaktadır.

Bu araştırma, Mersin ili ve ilçelerinde faaliyetini sürdüren muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığının incelenmesi amacıyla yapılmıştır. Araştırmanın ilk bölümünde tükenmişlik sendromu, ikinci bölümünde Maslach Tükenmişlik Ölçeği (MBI) açıklanmıştır. Üçüncü bölümde tükenmişlik ile ilgili yapılan çalışmalara yer verilmiş ve son bölümde Mersin ili ve ilçelerinde faaliyetini sürdüren muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesine ilişkin uygulama yer almaktadır.

I. TÜKENMİŞLİK SENDROMU

İş hayatında yaşanan sorunların ve yoğunluğun getirdiği strese, kişilerin özel hayatında ortaya çıkan sorunlar da eklendiği zaman kişiler, önce çaresizlik sonra yetersizlik duygularına kapılabilmektedirler. Bu durum, literatüre “tükenmişlik sendromu” olarak girmiştir.

Tükenmişlik kavramı ilk olarak 1970’lerde ABD’de müşteri hizmetlerinde çalışan kişilerin mesleki bunalımını ifade etmek için kullanılmıştır. Tükenmişlik konusunu önemli kılan husus ise araştırmacıların sistematik odağı olmadan çok daha önce, uygulayıcılar ve sosyal eleştirmenler tarafından sosyal bir sorun olarak gözlenmiş olmasıdır (Maslach vd., 2001: 398). İlk olarak Freudenberger tarafından ortaya atılan, daha sonra Maslach ve Jackson tarafından geliştirilen tükenmişlik kavramı, Maslach’a göre psikolojik bir rahatsızlıktır ve uzun dönemli iş stresi sonucunda ortaya çıkmaktadır (Kaçmaz, 2005: 29).

1974 yılında ilk olarak Freudenberger tarafından “mesleki bir tehlike” olarak ifade edilen tükenmişlik, “başarısız olma, yıpranma, enerji ve güç kaybı veya karşılanmayan istekler sonucu bireyin iç kaynaklarında tükenme durumu” olarak tanımlanmıştır (Budak ve Sürgevil, 2005: 96).

Yapılan çeşitli çalışmalarda, tükenmişlik kavramına ilişkin çeşitli tanımlamalar bulunmaktadır. Bu konunun otoritelerinden kabul edilen ve kendi adıyla anılan Maslach Tükenmişlik Ölçeği (MBI)’ni geliştiren Christina Maslach’a göre tükenmişlik, “iş gereği sürekli insanlarla yüz yüze çalışmak durumunda kalan ve yoğun duygusal taleplerle karşılaşan kişilerde görülen fiziksel bitkinlik, uzun süreli yorgunluk, çaresizlik ve umutsuzluk duygularının, yapılan işe, hayata ve diğer insanlara karşı olumsuz tutumlarla yansımaları ile oluşan fiziksel ve zihinsel bir sendrom” olarak tanımlanmaktadır (Maslach vd., 2001: 398).

Bir başka tanıma göre, çalışanın kendini bitkin hissetmesi, sürekli olumsuz düşüncelere sahip olması ve yaptığı işin kişiye hiçbir katkısı olmadığını düşünmesi şeklinde bir tepkinin ortaya çıkması olarak ifade edilmektedir (Büyükyılmaz ve Gürkan, 2014: 133).

Yapılan bu tanımlamalardan yola çıkarak tükenmişlik sendromunu, uzun süre yoğun şekilde çalışan kişilerin psikolojik olarak kendilerini yetersiz hissetmeleri, enerji kaynaklarının tükenmesi, işlerine, kişilere ve hayata karşı olumsuz tavırlar içinde bulunmaları şeklinde ifade etmek mümkündür.

II. MASLACH TÜKENMİŞLİK ÖLÇEĞİ (MBI)

Tükenmişlik ile ilgili literatürde en yaygın kullanılan tükenmişlik tanımı, MBI’ni oluşturan duygusal tükenme (DT), duyarsızlaşma (D) ve kişisel başarı (KB) olmak üzere üç alt boyuttan oluşmaktadır. Bireyin duygusal kaynaklarını tüketmesi ile kendini gösteren tükenmişliğin ilk boyutu, duygusal tükenme olarak adlandırılmaktadır. Duyarsızlaşma boyutu, bireyin diğer insanlarla olan ilişkisini sınırlandırması ile ortaya çıkmaktadır. Önceki olumlu tutumları ile sonradan ortaya çıkan olumsuz tutumları arasındaki farkı gören bireyin, iş ve ilişkiler konusunda yetersiz olduğunu düşünmeye başlamasıyla kişisel başarı boyutu ortaya çıkmaktadır (Maslach, 2003: 189; Cordes ve Dougherty, 1993: 624). MBI’nin alt boyutları, daha detaylı olarak aşağıdaki şekilde ifade edilebilmektedir.

Duygusal tükenme, MBI’nin ilk ve en önemli alt boyutu olarak düşünülmektedir. Bireyin fiziksel ve duygusal kaynaklarındaki azalma olarak ifade edilen DT, tükenmişliğin stres boyutunu temsil etmektedir (Maslach vd., 2001: 403). Yoğun çalışma saatleri olan kişiler kendilerini yorgun ve kullanılmış hissetmekte ve mesleklerine eskisi kadar ilgi duymadıklarını hissetmeye başlamaktadırlar. DT yaşayan kişilerin, diğer kişilerin duygusal taleplerini karşılayamaz hale gelmeleri ve sorun çözme gücüne sahip olmadıklarını düşünmeye başlamaları sonucunda tükenmişliğin “duyarsızlaşma” alt boyutunu “kaçış yolu” olarak kullanmaktadırlar (Deran ve Beller, 2015: 72).

Duyarsızlaşma, müşterilere karşı katı, olumsuz ve ilgisiz davranışları belirten tükenmişliğin kişiler arası boyutunu ifade etmektedir (Maslach vd., 2001: 403). İnsanlıktan uzaklaşma olarak da ifade edilen D alt boyutunda, insanlara nesne gibi davranan kişi, bağımsız ve duygusal bir vurdumduymazlık gösterebilmekte ve iş arkadaşlarına, müşterilere ve işyerine karşı küçümseyen bir tavır sergileyebilmektedir (Cordes ve Dougherty, 1993: 623).

Kişisel başarı, diğer iki alt boyuta göre daha karmaşıktır ve kişinin kendisini olumsuz değerlendirme eğilimini ifade etmektedir. Kişinin kendisini tükenmiş hissetmesi ve insanlara yardım etme konusunda kayıtsız kalması durumunda, kendisini başarılı hissetme duygusunu kazanması zordur (Maslach vd., 2001: 403). Kişiler, yaptığı işle ilgili olarak kendisini yetersiz görmekte, elde ettiği başarılarından tatmin olamamakta ve kişilerle olan ilişkilerinde başarısızlık duygusu yaşamaktadırlar. Genellikle disiplinsizlik, ilerleme eksikliği ve “kayıp zemin” algısı görülebilmektedir (Cordes ve Dougherty, 1993: 623).

MBI’nin geçerlilik ve güvenilirliği, Maslach and Jackson (1981) tarafından ABD’nde insanlara hizmet veren birçok meslekte 1025 kişinin oluşturduğu örnekleme ilk kez test etmiştir. Tükenmişlik alt boyutlarının (DT, D ve KB) cinsiyet, mesleki kıdem, medeni durum ve eğitim durumu ile ilişkisinin incelenmesi sonucu, ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik testlerinden olumlu sonuçlar alınmıştır.

III. TÜKENMİŞLİK İLE İLGİLİ LİTERATÜR

İnsanlarla yüz yüze iletişimin olduğu hizmet sektöründe tükenmişliğe sık rastlanması nedeniyle, tükenmişlik sendromuna ilişkin yapılan çalışmalar da bu yönde gerçekleştirilmiştir. ABD’nde yapılan bir araştırma sonucunda, finans sektörünün en stresli 10 iş alanı arasında olduğu ortaya konulmuştur. Genel olarak muhasebecilik mesleği, doğası gereği stresli bir meslek olarak kabul edilmektedir. Bunun nedenleri, düşünsel bir faaliyete dayanması, dikkat ve titizlik gerektirmesi, çok çeşitli işlerle ilgilenilmesi ve sürekli insanlarla iletişimde olunması olarak sayılabilmektedir (Karakas ve Bilen, 2014: 143).

MBI kullanılarak muhasebe-finans sektörünün yanı sıra, farklı meslek gruplarında tükenmişlik sendromunun ele alındığı çalışmaların incelenmesiyle elde edilen sonuçlar aşağıda yer almaktadır.

Cherniss (1992) tarafından 25 hizmet sektörü çalışanına (avukat, hemşire, öğretmen, doktor) 12 yıl arayla “MBI”nın uygulanması sonucu, mesleğin ilk yıllarında tükenmişlik yaşayan kişilerin,

ilerleyen yıllarda mesleklerini değiştirme eğilimini daha az gösterdikleri, işlerine karşı daha dirençli ve esnek oldukları tespit edilmiştir. Araştırma, kariyerin ilk yıllarında yaşanan tükenmişliğin anlamlı, olumsuz ve uzun vadeli sorunlara yol açan bir durum olmadığını tespit etmiştir. Ancak kariyerin ilerleyen dönemlerinde oluşan tükenmişliğin, uzun vadede ciddi sorunlara neden olabileceğini ortaya koymuştur (Polatçı, 2007: 99).

Singh vd. (1998) tarafından 320 profesöre uygulanan araştırmanın sonucu, ödül ile tükenmişlik arasında yüksek düzeyde bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Sürekli kadroda çalışanların tükenmişlikleri orta düzeyde bulunurken, geçici kadroda çalışanların tükenmişlikleri yüksek düzeyde bulunmuştur. Ayrıca ödül eksikliğinin tükenmişliği artıran bir faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Polatçı, 2007: 101).

Croom (2003) tarafından Güney Amerika’da ziraat alanında eğitim veren 164 öğretmene “MBI-Eğitimciler Anketi (MBI-ES)” uygulanarak, “ANOVA ve korelasyon analizi” yapılmıştır. Katılımcıların tükenmişlik düzeylerinin ölçülmesi; katılımcıların kişisel özellikleri, seçilen okul ve toplumun özellikleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında ilişki olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda katılımcılarda orta derecede DT; öğrencileri, arkadaşları ve diğer kişilerle olan ilişkilerinde düşük derecede D ve işlerinde yüksek derecede KB belirlenmiştir.

Lindblom vd. (2006) tarafından nüfus kayıtlarından rastgele seçilen 20-60 yaş arası 2954 kişi üzerinde psikososyal iş faktörleri ve tükenmişlik arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla “MBI” uygulanmış, “ANOVA, ki-kare ve t testi” uygulanarak incelenmiştir. %82’sini aktif çalışanların oluşturduğu araştırma sonucunda, iş yerindeki yüksek talepler, zayıf kontrol, sosyal destek eksikliği ile yaş, cinsiyet ve psikolojik sorunlardan ortaya çıkan değer çatışmasının tükenmişlikle yüksek düzeyde ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kaşlı ve Aytemiz Seymen (2009) tarafından Türkiye genelinde serbest olarak çalışan 387 muhasebe meslek mensubuna “MBI” uygulanmış, “güvenilirlik ve faktör analizi” kullanılarak tükenmişlik düzeylerinin ve tükenmişliğe neden olan unsurların belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada muhasebe meslek mensuplarında tükenmişliğe neden olan faktörler beş boyutta toplanmıştır. Katılımcılarda, en fazla tükenmişliğin KB yetersizliği olarak ortaya çıktığı, DT ve D alt boyutlarında ise daha az tükenmişlik yaşandığı sonucuna varılmıştır.

Öztürk vd. (2009) Ankara’da faaliyet gösteren 462 muhasebe meslek mensubunun bazı demografik değişkenleri ile mesleki tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla “MBI” kullanmıştır. Katılımcıların demografik değişkenlere göre tükenmişlik puanlarının nasıl değiştiğinin belirlenmesi amacıyla “ANOVA ve t testi” ve “güvenilirlik analizi” yapılmıştır. Araştırma sonucunda, sadece D alt boyutunda, erkeklerin kadınlara göre daha çok tükendiği ve eğitim düzeyi yükseldikçe daha çok tükenmişlik yaşandığı belirlenmiştir. DT ve D alt boyutlarında evli meslek mensuplarının, bekar meslek mensuplarına göre daha çok tükendiği ve mesleki unvan yükseldikçe daha çok tükenmişlik yaşandığı görülmüştür. Ayrıca, yaş, meslekte çalışma süresi ve en son çalışılan işyerindeki çalışma süresi açısından ise DT ve D alt boyutlarında anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır.

Lopez vd. (2010) tarafından mesleki yorgunluğun farklı belirtilerini tespit etmek amacıyla 244 ortaokuldan 1386 öğretmene “MBI-ES” uygulanarak, mesleki stres, tükenmişlik ve iş memnuniyetsizliği arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla “korelasyon ve regresyon analizi” yapılmıştır. Araştırma sonucu, katılımcılarda iş memnuniyetsizliğinin en düşük yüzdeye sahip, tükenmişliğin ise en yüksek yüzdeye sahip olduğu ortaya konulmuştur.

Doğan ve Nazlıoğlu (2010) tarafından Kayseri ilinde faaliyet gösteren 120 muhasebe meslek mensubuna ulaşılarak, tükenmişlik sendromu yaşayıp yaşamadıkları ve eğer yaşıyorlarsa bunun boyutunu araştırmak amacıyla “MBI” uygulanmış ve “nedensellik testi” yapılmıştır. Araştırma bulguları, muhasebe meslek mensuplarında yaşanan tükenmişlik düzeyinin farklılık göstermekle birlikte, genellikle orta düzeyde yaşandığını göstermektedir. Ayrıca tükenmişlik sendromunun DT ve D alt boyutları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu; KB alt boyutu ile DT ve D alt boyutları arasında ise nedensellik ilişkisi olmadığını tespit etmişlerdir.

Okutan vd. (2013) Sakarya'daki KOBİ'lerde Finans ve Mali İşler Departmanlarında çalışan muhasebe-finans personelinin tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi ve tükenmişlik düzeyleri ile demografik özellikleri arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amacıyla katılımcılara "MBI" uygulamış, verileri "ANOVA ve t testi" ile analiz etmişlerdir. Araştırma sonucunda katılımcıların DT düzeylerinin düşük, D düzeylerinin normal, KB düzeylerinin ise yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca katılımcıların gerek cinsiyet ve medeni durumları bakımından gerekse yaş ve çalışma süreleri bakımından tükenmişlik düzeylerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Ugwu vd.(2013) tarafından Nijerya kuzey bölgesinde bir devlet üniversitesinin Sosyal Bilimler Fakültesi'ndeki beş bölümde öğrenim gören 200 üniversite öğrencisinin akademik tükenmişlik, öz yeterlik ve akademik katılımı arasındaki ilişkinin araştırılması amaçlanmıştır. "Regresyon analizi" sonuçları, akademik tükenmişliğin, akademik katılım ile negatif yönde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Öz yeterlik ise, akademik katılım ile pozitif yönde ilişkili bulunmuştur.

Büyükyılmaz ve Gürkan (2014) Türkiye'nin dört büyük ilinde (İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa) faaliyet gösteren 260 muhasebe meslek mensubuna ulaşarak idealist ve rölativist etik tutumları üzerinde mesleki tükenmişlik düzeylerinin etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma kapsamında "geçerlilik, faktör ve korelasyon analizi ve yapısal eşitlik modeli kapsamında yol analizi" yapılmıştır. Araştırma sonucunda, tükenmişliğin her üç alt boyutunun (DT, D, KB) da muhasebe meslek mensuplarının idealist etik tutumları üzerine olumsuz şekilde etki yaptığı belirlenmiştir. Ayrıca tükenmişliğin DT ve KB alt boyutlarının muhasebe meslek mensuplarının rölativist etik tutumlarını artırdığı, D alt boyutunun ise anlamlı bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Dalğar ve Tekşen (2014) tarafından Türkiye'nin 27 farklı ilinde faaliyet gösteren 466 muhasebeciye ulaşarak, muhasebecilerin mesleki tükenmişlikleri ile rol çelişkileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin bulunup bulunmadığı ve muhasebecilerin mesleki tükenmişliklerinin hangi demografik özelliklere göre farklılaştığının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Katılımcılara "MBI" ve "güvenilirlik, frekans ve korelasyon analizi, ANOVA ve t testi" uygulanmış ve araştırma bulgularının değerlendirilmesi sonucunda, rol çelişkisi ile mesleki tükenmişlik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyon tespit edilmiştir. Muhasebecilerin rol çelişkisi arttıkça mesleki tükenmişlik düzeylerinde artış, KB düzeylerinde ise azalma olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca muhasebecilerin medeni durum, günlük çalışma süreleri ve çocuk sahibi olup olmama durumları ile mesleki tükenmişlikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hacıhasanoğlu ve Karaca (2014) tarafından tükenmişlik, iş tatmini ve stres düzeylerinin belirlenmesi amacıyla Yozgat ilinde faaliyet gösteren 102 muhasebeciye (bağımsız çalışan muhasebe meslek mensupları ve muhasebe çalışanları) ulaşılmıştır. Bu amaçla katılımcılara, tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi amacıyla "MBI", iş tatmin düzeyinin belirlenmesi amacıyla "Minnesota İş Tatmin Ölçeği" ve stres düzeyinin ölçülmesi amacıyla "Haynes İş Stres Ölçeği" ve verilerin analizinde "ANOVA ve t testi ve korelasyon analizi" kullanılmıştır. Araştırma sonucu tükenmişlik düzeyi alt boyutlarına ait bulgular incelendiğinde, her üç alt boyutunda (DT, D, KB) muhasebe meslek mensubu ve muhasebe çalışanlarının ortalamalarının birbirine yakın olduğu belirlenmiştir. Genel olarak muhasebecilerin DT ve D düzeylerinin orta, KB düzeylerinin ise yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Deran ve Beller (2015) tarafından Giresun'da faaliyet gösteren 34 muhasebe meslek mensubuna tükenmişlik düzeylerinin ölçülmesi amacıyla "MBI" kullanılarak, "güvenilirlik analizi, ANOVA ve t testi" uygulanmıştır. Araştırma sonucunda katılımcıların DT, D ve KB alt boyutlarının yüksek seviyede olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Gürel ve Gürel (2015) tarafından Aydın ilinde faaliyet gösteren 149 serbest muhasebeci mali müşavire "MBI" ve "Yaşam Doyumu Ölçeği" aracılığıyla tükenmişlik düzeyleri belirlenmeye ve tükenmişlik düzeylerinin yaşam doyumu üzerindeki etkileri saptanmaya çalışılmıştır. Bu amaçla yapılan "regresyon analizi" sonucunda DT'nin, yaşam doyumunu %54 oranında azaltmakta olduğu; D ve KB ile yaşam doyumu arasında ise anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir.

IV. MUHASEBE MESLEK MENSUPLARINDA TÜKENMİŞLİK SENDROMU: MERSİN ÖRNEĞİ

Bu bölümde, araştırmanın amacı, metodolojisi, bulguları ve analizine ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

IV. I. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın temel amacı, Mersin il merkezinde aktif olarak faaliyetini sürdüren muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığını incelemektir.

IV. II. Araştırmanın Metodolojisi

Bu bölümde, araştırmanın evren ve örnekleme, yöntemi ve verilerin analizine ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

a. Evren ve örnekleme

Araştırmanın ana kütlelerini, Mersin Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasına (Mersin SMMMO) kayıtlı ve aktif olarak Mersin il merkezinde faaliyetini sürdüren muhasebe meslek mensupları oluşturmaktadır. Bu kapsamda, ana kütleli tespit etmek için Mersin SMMMO ile yapılan görüşme sonucunda odaya kayıtlı 936 aktif muhasebe meslek mensubunun Mersin il merkezinde faaliyetini sürdürdüğü tespit edilmiştir. Araştırma sürecinde, online olarak oluşturulan anket formunun bağlantısı Mersin SMMMO tarafından oda üyelerinin e-posta adreslerine gönderilerek ve Mersin SMMMO web sayfasına eklenerek oda üyelerinin ankete katılımı sağlanmıştır. Ancak muhasebe meslek mensuplarının yoğun iş yükleri nedeniyle yeterli sayıya ulaşılamamış ve anket formunun word çıktısı alınarak yüz yüze görüşme ile kalan anket formlarının doldurulması sağlanmıştır.

Ana kütlelerin 936 olduğu bir araştırmada, %95 güven aralığında minimum örneklem sayısının 281 olması yeterlidir. Araştırmada, katılımcılardan geri dönen ve değerlendirmeye alınan 320 anket analiz sürecine alınmıştır. Bu sayının ana kütleyle oranı, %34,19 olarak hesaplanmıştır.

b. Veri toplama yöntemi

Araştırmada, anket yöntemi kullanılmış ve örnekleme oluşturan katılımcıların demografik değişkenlerine göre tükenmişlik düzeylerinin ölçülmesi amacıyla Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilen "MBI" ile "Kişisel Bilgi Formu" kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan MBI, Ergin (1992) tarafından Türkçeye çevrilmiştir. Duygusal Tükenme (DT), Duyarsızlaşma (D) ve Kişisel Başarı (KB) olmak üzere üç alt boyut içeren MBI anketi, 22 maddeden oluşmaktadır. DT alt boyutu 9 madde ile (1, 2, 3, 6, 8, 13, 14, 16, 20); D alt boyutu 5 madde ile (5, 10, 11, 15, 22) ve KB alt boyutu ise 8 madde ile (4, 7, 9, 12, 17, 18, 19, 21) ölçülmüştür. Ölçeğin puanlaması sonucunda alt boyut puanları elde edilmektedir (Ay ve Avşaroglu, 2010: 1175). DT, D ve KB alt boyutlarına ilişkin puanlar, her madde için "1= Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Emin Değilim, 4=Katılıyorum 5= Kesinlikle Katılıyorum" olmak üzere 5'li Likert ölçeğine göre değerlendirilerek elde edilmektedir.

MBI'nin DT ve D alt boyutları olumsuz ifadelerden oluşmaktadır. Bu alt boyutlardan alınan yüksek puanlar tükenmişlik olarak kabul edilmektedir. Ölçeğin KB alt boyutunda ise alınan düşük puanlar tükenmişlik olarak kabul edilmektedir. Çünkü KB boyutu, olumlu ifadelerden oluşmaktadır. Bu kapsamda Maslach'a göre, ölçekten elde edilen puanların değerlendirilmesi işlemi, Tablo 1'de yer alan puanlamaya göre yapılmaktadır (Deran ve Beller, 2015: 80).

Tablo 1. MBI Puanlarını Yorumlama Tablosu

Alt Boyutlar	Düşük	Orta	Yüksek
Duygusal Tükenme	0 - 16	17 - 26	27 ve üzeri
Duyarsızlaşma	0 - 6	7 - 12	13 ve üzeri
Kişisel Başarı	39 ve üzeri	32 - 38	0 - 31

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının MBI'ne ilişkin sorulara verdikleri cevaplar, örneklemin DT, D ve KB alt boyutlarına ilişkin puanları oluşturmaktadır. Tablo 2'de katılımcıların tükenmişliğin alt boyutlarına (DT, D ve KB) ilişkin puan ortalamaları gösterilmiştir.

Tablo 2. MBI Puan Ortalamaları

Alt Boyutlar	Mean	N
Duygusal Tükenme	12,04	320
Duyarsızlaşma	6,34	320
Kişisel Başarı	16,47	320
TOPLAM	11,62	320

Araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının MBI puan ortalamalarının (Tablo 2), MBI puanlarını yorumlama tablosuna göre (Tablo 1) yorumlanması sonucu, katılımcıların DT ve D alt boyutları bakımından düşük, KB bakımından ise yüksek düzeyde tükenmişlik yaşadıklarını göstermektedir.

c. Verilerin analizi

Örneklemden anket ile elde edilen veriler, IBM SPSS 21 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırma kapsamında güvenilirlik ve faktör analizi, ANOVA (tek yönlü Varyans Analizi) ve t testi yapılmıştır. Ayrıca ANOVA testi sonucunda aralarında anlamlı ilişkilerin tespit edildiği değişkenlerdeki ilişkiyi açıklayabilmek amacıyla Post Hoc (Tukey) testi kullanılmıştır. Bu bağlamda analiz edilen veriler, 0,95 güven aralığında test edilerek yorumlanmıştır.

IV. III. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Bu bölümde, araştırma kapsamında ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri ve MBI'ne ilişkin verilerin istatistiksel analizlerinden elde edilen bulgular yer almaktadır.

a. Demografik değişkenlere ilişkin bulguların değerlendirilmesi

Ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının demografik özelliklerinin frekans ve yüzde dağılımlarına ilişkin bilgiler Tablo 3'de yer almaktadır.

Tablo 3. Demografik Değişkenlere Ait Frekanslar

Cinsiyet	Frekans	%	Medeni Durum	Frekans	%
Kadın	129	40,3	Bekar	66	20,6
Erkek	191	59,7	Evli	246	76,9
Toplam	320	100,0	Toplam	312	97,5
Yaş	Frekans	%	Çocuk Sayısı	Frekans	%
23-31	67	20,9	Çocuğu olmayan	33	10,3
32-40	149	46,6	1 çocuk	75	23,4
41-49	74	23,1	2 çocuk	172	53,8
50 ve üzeri	30	9,4	3 ve üzeri	40	12,5
Toplam	320	100,0	Toplam	320	100,0
Eğitim düzeyi	Frekans	%	Mesleki Deneyim	Frekans	%
Lise	28	8,8	0-6 yıl	75	23,4
Ön Lisans	34	10,6	7-13 yıl	102	31,9
Lisans	228	71,3	14-20 yıl	97	30,3
Lisans Üstü	30	9,3	21-27 yıl	28	8,8
Toplam	320	100,0	28 ve üzeri	18	5,6
			Toplam	320	100,0
Çalışma Şekli	Frekans	%	Unvan	Frekans	%
Bağımlı	119	37,2	SM	27	8,4
Bağımsız	201	62,8	SMMM	293	91,6
Toplam	320	100,0	Toplam	320	100,0

Tabloda yer aldığı gibi, ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının çoğunluğunun erkek (%59,7), evli (%76,9), 32-40 yaş aralığında (%46,6) ve 2 çocuk sahibi (%53,8) oldukları görülmektedir. Eğitim düzeyleri bakımından çoğunluğunu lisans mezunlarının (%71,3) oluşturduğu muhasebe meslek mensuplarının %62,8'ini bağımsız çalışanlar oluşturmaktadır. Unvan bakımından ise çoğunluğu serbest muhasebeci mali müşavir (SMMM) (%91,6) olarak faaliyetlerini yürüten katılımcıların mesleki deneyim bakımından çoğunlukla 7-13 yıl aralığında (%31,9) yer aldığı belirlenmiştir.

Anket sonucuna göre lise mezunu olan meslek mensuplarının sayısı 28 ve serbest muhasebeci (SM) unvanına sahip meslek mensuplarının sayısı 27'dir. Bir tutarsızlık gibi görünse de bu sonucun detayları aşağıda belirtilmiştir.

3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu'na göre kanunda belirtilen alanlardan (hukuk, iktisat, maliye, işletme, muhasebe, bankacılık, kamu yönetimi ve siyasal bilimler) ön lisans düzeyinde öğrenim görmüş olanlar ile ticaret liseleri ve maliye meslek liselerinden mezun olanların staj şartını yerine getirmeleri halinde, sınav şartı aranmaksızın "Serbest Muhasebeci" unvanı ile çalışabilmekteydiler.

Ancak SM unvanı 3568 sayılı meslek kanununda 26 Temmuz 2008 tarihinde yapılan değişiklik ile kaldırılmış ve Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği (TÜRMOB) tarafından SM'lere Mesleki Uyum (MUYUM) eğitimi verilmiştir. Bu eğitime katılan meslek mensuplarına, eğitimi tamamladıkları tarihten itibaren beş yıl içinde yapılacak "Özel SMMM Sınavları"na beş kez girme hakkı tanınmıştır. Sınavlarda başarılı olamayanlar veya sınava katılmayanların ise sadece SM unvanı ile çalışmalarına izin verilmiştir. Tablo 3'de görüldüğü gibi Mersin'de SM unvanıyla faaliyet gösteren 27 meslek mensubu bulunmaktadır. Söz konusu SM'ler, MUYUM eğitimi sonucunda sınavlarda başarılı olamayanlar ya da sınava katılmayanlardan oluşmaktadır.

Araştırmaya katılan 320 muhasebe meslek mensubuna ilişkin bazı demografik sorulara verilen cevapların ortalamaları ise Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4. Demografik Değişkenlerin Bazı Tanımlayıcı İstatistikleri

Demografik Değişkenler	Mean	Std.D.
Yaş	38	7,72
Mesleki Deneyim	13	7,87
Çocuk Sayısı	2	0,84

Tabloya göre, ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının yaş ortalaması 38 ve standart sapması 7,72'dir. Katılımcıların mesleki deneyim ortalamaları 13 yıl, standart sapması 7,87; çocuk sayısı ortalaması 2 ve standart sapması 0,84'dür.

b. Tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi

Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerini belirlemeye ilişkin yargılarla ilgili frekans ve yüzde dağılımları Tablo 5'de yer almaktadır.

Buna göre örneklemin, MBI önermelerine verdiği cevaplara ilişkin ortalamalar, DT alt boyutu açısından 3,04; D alt boyutu açısından 3,02 ve KB alt boyutu açısından 3,27 olarak bulunmuştur. Bu ortalamalar, örneklemin MBI'nin her üç alt boyutu açısından da "Emin Değilim" cevabına karşılık gelmektedir.

Tablo 5. Tükenmişlik Ölçeği Frekans ve Ortalamaları

Muhasebe Meslek Mensuplarının Tükenmişlik Düzeylerini Belirlemeye İlişkin Yargılar		Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Emin değilim	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum	Mean (Std.D.)
		n	%	n	%	n	
Duygusal Tükenme							
İşimden soğuduğumu hissediyorum. (DT1)	n	66	40	93	65	56	3,02 (1,36)
	%	20,6	12,5	29,1	20,3	17,5	
İş dönüşü kendimi ruhen tükenmiş hissediyorum. (DT2)	n	45	71	76	76	52	3,06 (1,29)
	%	14,1	22,2	23,8	23,8	16,3	
Sabah kalktığımda bir gün daha bu işe dayanamayacağımı hissediyorum. (DT3)	n	48	90	70	76	36	2,88 (1,25)
	%	15,0	28,1	21,9	23,8	11,3	
Bütün gün insanlarla uğraşmak benim için gerçekten çok yıpratıcı. (DT4)	n	52	32	106	77	53	3,15 (1,28)
	%	16,3	10,0	33,1	24,1	16,6	
Yaptığım işten tükendiğimi hissediyorum. (DT5)	n	66	40	84	60	70	3,09 (1,42)
	%	20,6	12,5	26,3	18,8	21,9	
İşimin beni kısıtladığını hissediyorum. (DT6)	n	65	50	69	84	52	3,03 (1,37)
	%	20,3	15,6	21,6	26,3	16,3	
İşimde çok fazla çalıştığımı hissediyorum. (DT7)	n	36	72	68	101	43	3,13 (1,23)
	%	11,3	22,5	21,3	31,6	13,4	
Doğrudan doğruya insanlarla çalışmak bende çok fazla stres yaratıyor. (DT8)	n	45	52	66	89	68	3,26 (1,34)
	%	14,1	16,3	20,6	27,8	21,3	

Yolun sonuna geldiğimi hissediyorum. (DT9)	n	60	94	64	66	36	2,76 (1,28)
	%	18,8	29,4	20,0	20,6	11,3	
Duyarsızlaşma							
İşim gereği karşılaştığım bazı kimselere, sanki insan değillermiş gibi davrandığımı fark ediyorum. (D1)	n	49	102	68	61	40	2,82 (1,26)
	%	15,3	31,9	21,3	19,1	12,5	
Bu işte çalışmaya başladığımdan beri insanlara karşı sertleştim. (D2)	n	69	40	69	80	62	3,08 (1,42)
	%	21,6	12,5	21,6	25,0	19,4	
Bu işin beni giderek katılaştırmasından korkuyorum. (D3)	n	41	60	73	68	78	3,26 (1,35)
	%	12,8	18,8	22,8	21,3	24,4	
İşim gereği karşılaştığım insanlara ne olduğu umurumda değil. (D4)	n	52	109	71	56	32	2,71 (1,22)
	%	16,3	34,1	22,2	17,5	10,0	
İşim gereği karşılaştığım insanların, bazı problemlerini sanki ben yaratmışım gibi davrandıklarını hissediyorum. (D5)	n	49	52	66	88	65	3,21 (1,35)
	%	15,3	16,3	20,6	27,5	20,3	
Kişisel Başarı							
İşim gereği karşılaştığım insanların ne hissettiğini hemen anlarım. (KB1)	n	32	81	34	109	64	3,29 (1,31)
	%	10,0	25,3	10,6	34,1	20,0	
İşim gereği karşılaştığımı insanların sorunlarına en uygun çözüm yollarını bulurum. (KB2)	n	22	81	71	63	83	3,33 (1,29)
	%	6,9	25,3	22,2	19,7	25,9	
Yaptığım iş sayesinde insanların yaşamına olumlu katkıda bulunduğuma inanıyorum. (KB3)	n	41	60	61	94	64	3,25 (1,32)
	%	12,8	18,8	19,1	29,4	20,0	
Çok şeyler yapabilecek güçteyim. (KB4)	n	22	85	41	104	68	3,35 (1,27)
	%	6,9	26,6	12,8	32,5	21,3	
İşim gereği karşılaştığım insanlarla aramda rahat bir hava yaratırım. (KB5)	n	29	51	90	100	50	3,28 (1,18)
	%	9,1	15,9	28,1	31,3	15,6	
İnsanlarla yakın bir çalışmadan sonra kendimi canlanmış hissediyorum. (KB6)	n	21	83	87	48	81	3,27 (1,27)
	%	6,6	25,9	27,2	15,0	25,3	
Bu işte birçok kayda değer başarı elde ettim. (KB7)	n	32	78	43	108	59	3,26 (1,29)
	%	10,0	24,4	13,4	33,8	18,4	
İş ortamındaki duygusal konulara, soğukkanlılıkla yaklaşıyorum. (KB8)	n	40	65	80	87	48	3,12 (1,25)
	%	12,5	20,3	25,0	27,2	15,0	

c. Ölçeğin güvenilirlik analizi

Türkiye'deki geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları Ergin (1992) tarafından yapılan MBI'nin, üç alt boyutuna ait Cronbach Alpha (α) güvenilirlik katsayıları; DT için 0,83, D için 0,65 ve KB için 0,72 olarak bulunmuştur. Çam (1992) ise Cronbach α güvenilirlik katsayılarını DT için 0,89, D için 0,71 ve KB için 0,72 olarak bulmuştur (Ay ve Avşaroğlu, 2010: 1176).

Sosyal bilimler alanında yapılan araştırmalarda Cronbach α katsayısı, 0 ile 1 arasında pozitif değerler alabilir. Değerlendirme yapılırken Cronbach α katsayısı $0,00 < \alpha < 0,40$ ise ölçeğin güvenilir olmadığı; $0,41 < \alpha < 0,60$ ise ölçek güvenilirliğinin düşük seviyede; $0,61 < \alpha < 0,80$ ise ölçek güvenilirliğinin kabul edilebilir seviyede; $0,81 < \alpha < 1,00$ ise ölçek güvenilirliğinin yüksek seviyede olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2014: 283).

Yapılan bu araştırmada, genel olarak ölçeğin (0,83) yüksek seviyede güvenilirliğe sahip olduğu tespit edilmiştir. Alt boyutlar bakımından ise ölçeğin DT (0,87) ve D (0,83) alt boyutlarının yüksek güvenilirliğe, KB (0,79) alt boyutunun ise kabul edilebilir seviyede güvenilirliğe sahip olduğu ifade edilebilmektedir.

d. Faktör analizi

MBI'ne ilişkin sorular, faktör analizi yardımıyla gruplandırılmıştır. Faktör analizi, değişkenler arasındaki ilişkileri dikkate alarak çok sayıdaki değişkeni, mümkün olan en az bilgi kaybıyla daha az sayıda değişkene indirerek anlamlı ve birbirinden bağımsız faktörler haline getiren çok değişkenli bir istatistik tekniğidir. Öncelikle verilerin faktör analizine uygun olup olmadığının belirlenmesi amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett Testi uygulanmaktadır. KMO örneklem yeterliliği ölçütü 0 – 1 arasında değişen bir katsayıdır ve bu katsayının 0,5'den küçük olması durumunda faktör analizi uygulanamaz. Değer 0,6 – 0,7 arasında ise kabul edilebilir; 0,7 – 0,8 arasında ise iyi; 0,8 – 0,9 arasında ise çok iyi; 0,9 – 1,0 arasında ise mükemmel olarak değerlendirilmektedir. Bartlett'in küresellik testi ise korelasyon matrisini kullanarak analize dahil edilen değişkenler arasında genel bir ilişki olup olmadığını test etmektedir. Testin sonucunun anlamlı olması ($p < 0,05$), değişkenler arasında faktör analizine uygun ilişkilerin olduğu sonucunu gösterir (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2014: 395, 403).

Yapılan bu araştırmada, MBI'de yer alan 22 değişkene KMO ve Bartlett testi uygulanmış ve KMO değerine göre (0,727) örneklemin faktör analizi açısından yeterliliğinin iyi düzeyde olduğu ifade edilebilmektedir. Bartlett testi anlamlılık düzeyine göre ($p < 0,05$) ölçekte yer alan maddelerin faktör analizine uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan faktör analizi sonucunda MBI'nde yer alan maddeler, 3 faktörde açıklanabilmektedir. İlk aşamada 22 değişken tarafından açıklanan varyansın yaklaşık %68'ini açıklayabilecek 3 temel faktör ortaya çıkmıştır. Faktörleri oluşturan 11 değişkenin isimlendirilmesi ise Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6. Faktör İsimlerinin Belirlenmesi

Ölçek Maddeleri	Faktör Matrisi		
	1	2	3
İşimden soğuduğumu hissediyorum. (DT1)	,839		
İş dönüşü kendimi ruhen tükenmiş hissediyorum. (DT2)	,828		
Sabah kalktığımda bir gün daha bu işe dayanamayacağımı hissediyorum. (DT3)	,802		
Yaptığım işten tükendiğimi hissediyorum. (DT5)	,861		
İşim gereği karşılaştığımı insanların sorunlarına en uygun çözüm yollarını bulurum. (KB2)		,778	
Yaptığım iş sayesinde insanların yaşamına olumlu katkıda bulunduğuma inanıyorum. (KB3)		,738	
Çok şeyler yapabilecek güçteyim. (KB4)		,721	
İşim gereği karşılaştığım insanlarla aramda rahat bir hava yaratırım. (KB5)		,677	
Bu işte birçok kayda değer başarı elde ettim. (KB7)		,742	
Bu işte çalışmaya başladığımdan beri insanlara karşı sertleştim. (D2)			,909
Bu işin beni giderek katılaştırmasından korkuyorum. (D3)			,876

Tabloda yer aldığı üzere, 1. faktörde DT alt boyutunda 4 madde (DT1, DT2, DT3, DT5), 2. faktörde KB alt boyutunda 5 madde (KB2, KB3, KB4, KB5, KB7) ve 3. faktörde D alt boyutunda 2 madde (D2, D3) yer almaktadır.

e. Tükenmişlik düzeylerine ilişkin bulguların değerlendirilmesi

Bu bölümde araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinde (DT, D, KB alt boyutlarında) bazı demografik değişkenlere göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemeye yönelik olarak ANOVA ve t testi sonuçlarına yer verilmiştir.

Bu araştırmada, MBI'de yer alan 22 değişken, faktör analizi sonucunda 3 temel faktörü oluşturan 11 değişkene indirilmiştir. Elde edilen 3 temel faktör, MBI'nin alt boyutlarını oluşturmakta ve faktörleri oluşturan 11 değişken ise 22 değişken tarafından açıklanan varyansı (\cong %68) açıklayabilmektedir. Bu nedenle, katılımcıların tükenmişlik düzeylerine ilişkin analizler de bu 3 temel faktörü oluşturan 11 değişkene uygulanmıştır.

- Cinsiyet değişkenine göre t testi

Muhasebe meslek mensuplarının cinsiyet değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar ve t testi sonuçları Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7. Cinsiyet Değişkenine Göre Tükenmişlik Alt Boyutları t Testi Sonuçları

Alt Boyutlar	Cinsiyet	N	Mean	Std.D.	t	p
Duygusal Tükenme	Kadın	129	3,21	1,08	2,562	,011
	Erkek	191	2,88	1,14		
Duyarsızlaşma	Kadın	129	3,62	1,28	5,414	,000
	Erkek	191	2,86	1,19		
Kişisel Başarı	Kadın	129	3,15	,94	-2,216	,027
	Erkek	191	3,39	,92		

Tablo 7 incelendiğinde, katılımcıların cinsiyet değişkenine göre tükenmişlik ölçeğinin alt boyutlarından alınan puan ortalamaları ve standart sapmaları arasında genel farklılıklar olduğu görülmektedir. Buna göre DT ve D alt boyutları bakımından kadın muhasebe meslek mensuplarının (DT=3,21 ve D=3,62) erkek muhasebe meslek mensuplarına (DT=2,88 ve D=2,86) göre yüksek ortalamaya sahip oldukları belirlenmiştir. KB alt boyutunda ise erkek muhasebe meslek mensuplarının (KB=3,39) kadın muhasebe meslek mensuplarına (KB=3,15) göre yüksek ortalamaya sahip oldukları belirlenmiştir.

Cinsiyet değişkenine göre puan ortalamaları arasındaki farklılıkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla t testi yapılmıştır. Buna göre, MBI'nin DT ($p=,011$), D ($p=,000$) ve KB ($p=,027$) alt boyutları bakımından anlamlı farklılık gösterdiği ($p<0,05$) tespit edilmiştir.

- Yaş değişkenine göre ANOVA testi

Muhasebe meslek mensuplarının MBI'nin alt boyutlarına ilişkin yaş değişkenine göre grup ortalamaları arasında bir farklılığın olup olmadığını test eden ANOVA tablosunda MBI'nin DT ($p=,685$), D ($p=,217$) ve KB ($p=,703$) alt boyutları bakımından anlamlı farklılık göstermediği ($p>0,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

- *Medeni durum değişkenine göre t testi*

Muhasebe meslek mensuplarının medeni durum değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar incelendiğinde genel olarak aralarında farklılıklar olduğu görülmektedir. Ancak medeni durum değişkenine göre puan ortalamaları arasındaki farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığının belirlenmesi amacıyla t testi yapılmıştır. Analiz sonucunda MBI'nin DT ($p=,204$), D ($p=,086$) ve KB ($p=,099$) alt boyutları bakımından anlamlı farklılık göstermediği ($p>0,05$) tespit edilmiştir.

- *Çocuk sayısı değişkenine göre ANOVA testi*

Muhasebe meslek mensuplarının çocuk sayısı değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar ve ANOVA testi sonuçları Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 8. Çocuk Sayısı Değişkenine Göre Tükenmişlik Alt Boyutları ANOVA Sonuçları

Alt Boyutlar	Çocuk Sayısı	N	Mean	Std.D.	Gruplar Arası	
					F	p
Duygusal Tükenme	Çocuğu olmayan	33	3,09	1,17	2,177	,091
	1 çocuk	75	3,16	1,18		
	2 çocuk	172	3,02	1,11		
	3 ve üzeri	40	2,61	,98		
Duyarsızlaşma	Çocuğu olmayan	33	3,18	1,50	1,153	,328
	1 çocuk	75	3,31	1,29		
	2 çocuk	172	3,18	1,18		
	3 ve üzeri	40	2,85	1,46		
Kişisel Başarı	Çocuğu olmayan	33	3,81	,80	4,072	,007
	1 çocuk	75	3,32	,92		
	2 çocuk	172	3,20	,96		
	3 ve üzeri	40	3,22	,87		

$p<,05$

Çocuk sayısı değişkenine göre tükenmişlik ölçeğinin alt boyutlarından alınan puan ortalamaları ve standart sapmaları incelendiğinde genel olarak aralarında farklılıklar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çocuk sayısı değişkenine göre grup ortalamaları arasında bir farklılığın olup olmadığını test eden ANOVA tablosunda MBI'nin KB ($p=,007$) alt boyutu bakımından anlamlı bir farklılık gösterdiği ($p<0,05$) tespit edilmiştir. DT ($p=,091$) ve D ($p=,328$) alt boyutları bakımından ise anlamlı bir farklılık göstermediği ($p>0,05$) sonucuna ulaşılmıştır.

Çocuk sayısı değişkenine göre grup ortalamaları arasında anlamlı farklılık olan KB alt boyutu bakımından, hangi grup ortalamaları arasında farklılık olduğunun belirlenmesi amacıyla çoklu karşılaştırma tablosu (Post Hoc Tests) oluşturulmuştur. Buna göre KB alt boyutu bakımından çocuğu olmayan grup ile 2 çocuğu olan grup arasında ($p=,004$) ve 3 ve üzeri sayıda çocuğu olan grup arasında ($p=,037$) anlamlı farklılık ($p<0,05$) tespit edilmiştir.

- *Eğitim düzeyi değişkenine göre ANOVA testi*

Muhasebe meslek mensuplarının eğitim düzeyi değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar ve ANOVA testi sonuçları Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Eğitim Düzeyi Değişkenine Göre Tükenmişlik Alt Boyutları ANOVA Sonuçları

Alt Boyutlar	Eğitim Düzeyi	N	Mean	Std.D.	Gruplar Arası	
					F	p
Duygusal Tükenme	Lise	28	3,47	,91	3,443	,017
	Ön Lisans	34	3,32	1,17		
	Lisans	228	2,89	1,12		
	Lisans Üstü	30	3,13	1,14		
Duyarsızlaşma	Lise	28	3,63	1,15	4,810	,003
	Ön Lisans	34	3,66	1,08		
	Lisans	228	3,00	1,30		
	Lisans Üstü	30	3,45	1,15		
Kişisel Başarı	Lise	28	3,33	,85	,122	,947
	Ön Lisans	34	3,26	,82		
	Lisans	228	3,28	,96		
	Lisans Üstü	30	3,38	1,01		

p<,05

Eğitim düzeyi değişkenine göre tükenmişlik ölçeğinin alt boyutlarından alınan puan ortalamaları ve standart sapmaları incelendiğinde genel olarak aralarında farklılıklar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Eğitim düzeyi değişkenine göre grup ortalamaları arasında farklılığın olup olmadığını test eden ANOVA tablosunda ise MBI'nin DT (p=,017) ve D (p=,003) alt boyutları açısından anlamlı farklılık gösterdiği (p<0,05); KB (p=,898) alt boyutu bakımından ise anlamlı farklılık göstermediği (p>0,05) tespit edilmiştir.

Eğitim düzeyi değişkenine göre grup ortalamaları arasında anlamlı farklılık olan DT ve D alt boyutları bakımından, hangi grup ortalamaları arasında farklılık olduğunun belirlenmesi amacıyla çoklu karşılaştırma tablosu (Post Hoc Tests) oluşturulmuştur. Buna göre DT alt boyutu bakımından lise mezunu grup ile lisans mezunu grup arasında (p=,047) anlamlı farklılık (p<0,05) tespit edilmiştir. D alt boyutu bakımından ise ön lisans mezunu grup ile lisans mezunu grup arasında (p=,024) anlamlı farklılık (p<0,05) tespit edilmiştir.

- **Çalışma şekli değişkenine göre t testi**

Muhasebe meslek mensuplarının çalışma şekli değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar ve t testi sonuçları Tablo 10'da yer almaktadır.

Tablo 10. Çalışma Şekli Değişkenine Göre Tükenmişlik Alt Boyutları t Testi Sonuçları

Alt Boyutlar	Çalışma Şekli	N	Mean	Std.D.	t	p
Duygusal Tükenme	Bağımlı	119	3,09	1,11	,996	,320
	Bağımsız	201	2,96	1,13		
Duyarsızlaşma	Bağımlı	119	3,59	1,24	4,658	,000
	Bağımsız	201	2,92	1,24		
Kişisel Başarı	Bağımlı	119	3,22	,95	-1,132	,259
	Bağımsız	201	3,34	,93		

p<,05

Tablo 10 incelendiğinde, katılımcıların çalışma şekli değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarından alınan puan ortalamaları ve standart sapmaları arasında genel farklılıklar olduğu görülmektedir. Buna göre DT ve D alt boyutları bakımından bağımlı çalışan muhasebe meslek mensuplarının (DT=3,09 ve D=3,59) bağımsız çalışan muhasebe meslek mensuplarına (DT=2,96 ve D=2,92) göre yüksek ortalamaya sahip oldukları belirlenmiştir. KB alt boyutunda ise bağımsız çalışan muhasebe meslek mensuplarının (KB=3,34) bağımlı çalışan muhasebe meslek mensuplarına (KB=3,22) göre yüksek ortalamaya sahip oldukları belirlenmiştir.

Çalışma şekli değişkenine göre puan ortalamaları arasındaki farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığının belirlenmesi amacıyla t testi yapılmıştır. MBI'nin D (p=,000) alt boyutu bakımından (p<0,05) anlamlı farklılık gösterdiği saptanmıştır. DT (p=,320) ve KB (p=,259) alt boyutları bakımından (p>0,05) anlamlı farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

- Unvan değişkenine göre t testi

Muhasebe meslek mensuplarının unvan değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar arasında genel farklılıklar olduğu görülmektedir. Ancak unvan değişkenine göre puan ortalamaları arasındaki farklılığın istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığının belirlenmesi amacıyla yapılan t testi sonucunda; MBI'nin DT (p=,156), D (p=,185) ve KB (p=,943) alt boyutları bakımından (p>0,05) anlamlı farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

- Mesleki deneyim değişkenine göre ANOVA testi

Muhasebe meslek mensuplarının mesleki deneyim değişkenine göre MBI'nin alt boyutlarına ilişkin ortalama puanlar genel olarak aralarında farklılıklar göstermektedir. Ancak grup ortalamaları arasında mesleki deneyim değişkenine göre bir farklılığın olup olmadığını test eden ANOVA tablosuna göre; MBI'nin DT (p=,871), D (p=,079) ve KB (p=,429) alt boyutları bakımından anlamlı farklılık göstermediği (p>0,05) sonucuna ulaşılmıştır.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Araştırmada Mersin SMMMO'na üye ve aktif olarak faaliyetini sürdüren muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Bu bağlamda tükenmişlik düzeylerinin belirlenebilmesi için Maslach'ın tükenmişliği; DT, D ve KB olmak üzere üç alt boyutta incelediği "MBI" kullanılmıştır.

Mersin SMMMO'na üye olarak Mersin ili ve ilçelerinde faaliyette bulunan 320 muhasebe meslek mensubuna ait verilerin değerlendirilmesine ilişkin yapılan analizlerde aşağıdaki sonuçlar tespit edilmiştir.

Ankete katılan muhasebe meslek mensuplarının demografik özellikleri incelendiğinde %59,7'sinin (191 kişi) erkek, %40,3'ünün (129 kişi) kadın; medeni durum değişkenine göre %76,9'unun (246 kişi) evli, %20,6'sının (66 kişi) bekar olduğu belirlenmiştir. Yaş grupları bakımından %46,6'sının (149 kişi) 32-40 yaş, %23,1'inin (74 kişi) 41-49 yaş, %20,9'unun (67 kişi) 23-31 yaş aralığında ve %9,4'ünün (30 kişi) ise 50 ve üzeri yaşta olduğu tespit edilmiştir. Çocuk sayısı değişkenine göre %53,8'inin (172 kişi) 2 çocuk, %23,4'ünün (75 kişi) 1 çocuk sahibi olduğu, %12,5'inin (40 kişi) 3 ve üzeri sayıda çocuk sahibi olduğu ve %10,3'ünün (33 kişi) ise çocuk sahibi olmadığı belirlenmiştir. Eğitim düzeyleri incelendiğinde %71,3'ünün (228 kişi) lisans, %10,6'sının (34 kişi) ön lisans, %9,3'ünün (30 kişi) lisans üstü ve %8,8'inin (28 kişi) ise lise mezunu olduğu tespit edilmiştir. Mesleki deneyim süresi değişkenine göre %31,9'unun (102 kişi) 7-13 yıl, %30,3'ünün (97 kişi) 14-20 yıl, %23,4'ünün (75 kişi) 0-6 yıl, %8,8'inin (28 kişi) 21-27 yıl aralığında ve %5,6'sının (18 kişi) ise 28 ve üzeri yıl deneyime sahip olduğu belirlenmiştir. Çalışma şekli bakımından %62,8'inin (201 kişi) bağımsız ve %37,2'sinin (119 kişi) bağımlı çalışanlardan

oluştugu; unvan değişkeni bakımından ise %91,6'sının (293 kişi) SMMM ve %8,4'ünün (27 kişi) SM olduğu tespit edilmiştir.

Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarından kadın katılımcıların, erkek katılımcılara göre DT ve D alt boyutları bakımından yüksek puan aldıkları, erkek katılımcıların ise kadın katılımcılara göre KB alt boyutundan yüksek puan aldıkları belirlenmiştir. Bunun sonucu olarak kadın katılımcıların DT ve D alt boyutlarında daha fazla tükenmişlik yaşadıkları; erkek katılımcıların ise KB alt boyutunda daha fazla tükenmişlik yaşadıkları ortaya konulmuştur. Analiz sonuçlarına göre MBI'nin her üç alt boyutunun (DT, D, KB) cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği saptanmıştır. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalarda (Okutan vd., 2013; Dalğar ve Tekşen, 2014) katılımcıların cinsiyet bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunmadığı, bazı araştırmalarda (Deran ve Beller, 2015) ise katılımcıların cinsiyet bakımından DT ve D düzeylerinin anlamlı farklılık göstermediği, KB düzeylerinin ise anlamlı farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının MBI'nin DT, D ve KB alt boyutları bakımından yaş grupları arasında anlamlı farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalarda (Okutan vd., 2013; Dalğar ve Tekşen, 2014; Karakaş ve Bilen, 2014; Deran ve Beller, 2015) katılımcıların yaş grupları bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunmadığı, bazı araştırmalarda (Ay ve Avşaroğlu, 2010; Hacıhasanoğlu ve Karaca, 2014) ise yaş grupları itibariyle DT alt boyutunda anlamlı farklılık bulunduğu, ancak D ve KB alt boyutlarında anlamlı farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir.

Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının medeni durum değişkenine göre MBI'nin her üç alt boyutunda (DT, D, KB) anlamlı farklılık göstermediği saptanmıştır. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalar (Dalğar ve Tekşen, 2014) katılımcıların medeni durumu bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunduğunu ortaya koymuştur. Bazı araştırmalarda (Doğan ve Nazlıoğlu, 2010) ise DT ve KB alt boyutlarında anlamlı farklılık bulunmazken, D alt boyutunda anlamlı farklılık bulunmuştur.

Çocuk sayısı değişkenine göre Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensupları arasında MBI'nin KB alt boyutu bakımından anlamlı farklılık belirlenmiş, DT ve D alt boyutları bakımından anlamlı farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunun tespiti amacıyla yapılan Tukey testi sonucunda; KB alt boyutunda çocuğu olmayan grup ile 2 çocuğu olan grup ve 3 ve üzeri sayıda çocuğu olan grup arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalarda (Dalğar ve Tekşen, 2014) katılımcıların çocuk sahibi olup olmama durumları bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunduğu, bazı çalışmalarda (Doğan ve Nazlıoğlu, 2010) ise katılımcıların çocuk sahibi olup olmama durumları bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir.

Eğitim düzeyi değişkenine göre Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensupları arasında MBI'nin DT ve D alt boyutları bakımından anlamlı farklılık gösterdiği belirlenmiş, ancak KB alt boyutu bakımından anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunun tespiti amacıyla yapılan Tukey testi sonucuna göre; DT alt boyutu bakımından lise mezunu grup ile lisans mezunu grup arasında anlamlı farklılık bulunduğu; D alt boyutu bakımından ise ön lisans mezunu grup ile lisans mezunu grup arasında anlamlı farklılık bulunduğu tespit edilmiştir. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalarda (Karakaş ve Bilen, 2014; Deran ve Beller, 2015) katılımcıların eğitim düzeyi bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Bazı araştırmalarda (Doğan ve Nazlıoğlu, 2010) ise DT ve D alt boyutları bakımından anlamlı farklılık olduğu, KB alt boyutu bakımından anlamlı farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mersin'de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarından bağımlı çalışan katılımcıların, bağımsız çalışan katılımcılara göre DT ve D alt boyutları bakımından yüksek puan aldıkları; bağımsız çalışan katılımcıların ise bağımlı çalışan katılımcılara göre KB alt boyutundan yüksek puan aldıkları belirlenmiştir. Bu durum bağımlı çalışan katılımcıların DT ve D alt boyutlarında daha fazla tükenmişlik yaşadıkları; bağımsız çalışan katılımcıların ise KB alt boyutunda daha fazla tükenmişlik yaşadıklarını ortaya koymuştur. Analiz sonuçlarına göre MBI'nin D alt boyutu bakımından çalışma

şekline göre anlamlı farklılık gösterdiği, DT ve KB alt boyutunda ise anlamlı farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; (Özkan ve Aksoy, 2015) çalışma şekli ile tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mersin’de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının, MBI’nin her üç alt boyutu (DT, D, KB) bakımından unvan değişkenine göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalarda (Karakaş ve Bilen, 2014) unvan değişkeni ile D ve KB alt boyutunda anlamlı farklılık olmadığı, sadece DT alt boyutu ile unvan değişkeni arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bazı araştırmalarda (Deran ve Beller, 2015) ise katılımcıların unvan değişkeni bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mesleki deneyim değişkeninin Mersin’de faaliyet gösteren muhasebe meslek mensupları arasında MBI’nin her üç alt boyutu (DT, D, KB) bakımından anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ise; bazı araştırmalarda (Okutan vd., 2013) katılımcıların mesleki deneyim bakımından tükenmişlik düzeylerinde anlamlı farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bazı araştırmalarda (Deran ve Beller, 2015) ise katılımcıların mesleki deneyim değişkenine göre DT ve KB alt boyutları bakımından anlamlı farklılık gösterdiği, D alt boyutu bakımından ise anlamlı farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan analizler sonucunda, Mersin SMMMO’na üye muhasebe meslek mensuplarının DT ve D alt boyutları bakımından düşük, KB bakımından ise yüksek düzeyde tükenmişlik yaşadıkları tespit edilmiştir. Bunun nedeninin çok çeşitli işlerle uğraşmak zorunda olmalarının sonucu yoğun bir iş yükü, buna bağlı olarak çalışma saatlerinin fazla olması ve sürekli stres altında olmalarından kaynaklandığı ifade edilebilir. Ayrıca hizmet sektöründe faaliyet gösterdikleri için sürekli insanlarla iletişim halinde olmaları, yaptıkları işin karşılığında tatmin edici bir getiri elde edememeleri ve birçoğunun gelir seviyesinin düşük olma ihtimalinin tükenmişliğe neden olabileceği mümkündür. Aynı zamanda Mersin SMMMO’na üye muhasebe meslek mensuplarının ailelerine ve sosyal yaşantılarına yeterince zaman ayıramamalarının da tükenmişlik düzeylerini etkileyebileceğini söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Ay, M. & Avşaroğlu, S. (2010). Muhasebe çalışanlarının mesleki tükenmişlik, iş doyumu ve yaşam doyumlarının incelenmesi 1-Mesleki tükenmişlik düzeyleri. *Uluslar arası İnsan Bilimleri Dergisi*, 7(1), 1170-1189.
- Budak, G. & Sürgevil, O. (2005). Tükenmişlik ve tükenmişliği etkileyen örgütsel faktörlerin analizine ilişkin akademik personel üzerinde bir uygulama. *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 20(2), 95-108.
- Büyükyılmaz, O. & Gürkan, S. (2014). Mesleki tükenmişliğin muhasebe meslek mensuplarının etik tutumları üzerindeki etkisi. *Mali Çözüm Dergisi*, 24(124), 129-148.
- Cordes, C. L. & Dougherty, T. W. (1993). A review and an integration of research on job burnout. *The Academy of Management Review*, 18(4), 621-656.
- Croom, D. B. (2003). Teacher burnout in agricultural education. *Journal Of Agricultural Education*, 44(2), 1-13.
- Dalğar, H. & Tekşen, Ö. (2014). Muhasebecilerin mesleki tükenmişlik düzeyleri ile rol çelişkisi arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 62, 37-54.

- Deran A. & Beller, B. (2015). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu üzerine Giresun il merkezinde yapılan bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 45, 69-93.
- Doğan, Z. & Nazlıoğlu, E. H. (2010). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu üzerine bir araştırma. *İş, Güç-Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 12(3), 97-116.
- Gürel, E. B. B. & Gürel, E. (2015). Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeyinin yaşam doyumu üzerine etkisi: Aydın ili örneği. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 14(44), 37-48.
- Hacıhasanoğlu, T. & Karaca, N. (2014). Bağımsız çalışan muhasebe meslek mensuplarının ve muhasebe çalışanlarının tükenmişlik, iş tatmini ve stres düzeylerinin belirlenmesine yönelik bir alan araştırması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 19(4), 153-170.
- İslamoğlu, A. Hamdi & Alınacı Ü. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kaçmaz, N. (2005). Tükenmişlik (burnout) sendromu. *İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 68(2), 9-32.
- Karakaş, A. & Bilen, A. (2014). Muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinin işgören performansına etkisi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl:4, 4(8), 139-154.
- Kaşlı, M. & Seymen, O. A. (2009). *Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişliğe neden olan faktörleri belirlemeye yönelik bir araştırma*. 17.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi'nde sunulan bildiri, Eskişehir, Turkey, 21-23 Mayıs, 562-569.
- Lindblom, K. M., Linton, S. J., Fedeli, C. & Bryngelsson, I. (2006). Burnout in the working population: relations to psychosocial work factors. *International Journal Of Behavioral Medicine*, 13(1), 51-59.
- Maslach, C. & Jackson, S. E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal Of Occupational Behaviour*, 2, 99-113.
- Maslach, C., Schaufeli, W.B. & Leiter, M.P. (2001). Job burnout. *Annual Review of Psychology*, 52, 397-422.
- Maslach, C. (2003). Job burnout: new directions in research and intervention. *Current Directions in Psychological Science*, 12(5), 189-192.
- Okutan, E., Yıldız, Ş. & Konuk, F. (2013). İş hayatında tükenmişlik sendromu: finans ve muhasebe çalışanlarının tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesine ilişkin bir çalışma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2), 1-17.
- Lopez, J. M. O., Bolano, C. C., Marino M. J. S. & Pol, E. V. (2010). Exploring stress, burnout, and job dissatisfaction in secondary school teachers. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 10(1), 107-123.
- Özkan, F. & Aksoy, C. (2015). Muhasebe meslek mensuplarının tükenmişliğine etki eden faktörler: Gaziantep ilinde bir alan araştırması. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(4), 23-41.
- Öztürk, V., Koçyiğit S. Ç. & Bal, E. Ç. (2009). Muhasebe meslek mensuplarının bazı demografik değişkenleri ile mesleki tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişki: Ankara ili örneği. *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 44, 137-148.

- Polatçı, S. (2007). Tükenmişlik sendromu ve tükenmişlik sendromuna etki eden faktörler (Gaziosmanpaşa Üniversitesi akademik personeli üzerinde bir analiz). Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat, Turkey.
- Ugwu, F. O., Onyishi, I. E. & Tyoyima, W.A. (2013). Exploring the relationships between academic burnout, self-efficacy and academic engagement among Nigerian College students. *The African Symposium: An Online Journal of The African Educational Research Network*, 13(2), 37-45.

TÜRKİYE'DE HAYVANCILIK SEKTÖRÜNDEN SÜT İNEKÇİLİĞİNİN ÖNEMİ VE YURT İÇİ HASILAYA KATKISI VE DE DIŞ ÜLKELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

Zübeyir TURAN¹
Dilek ŞANVER²
Kezban ÖZTÜRK³

Özet

İnsanın varoluşundan itibaren yaşamını sürdürebilmesi için gerekli gıdaları alması gerekmektedir. Süt ve süt ürünleri besin değeri açısından oldukça önemlidir. Bu çalışmada Dünyada ve Türkiye'de süt ve süt ürünlerinin üretimi, tüketimi ve dış ticarete etkisi incelenmiştir. Süt ve ürünleri ile ilgili üretim, tüketim ve dış ticaret bilgileriyle ilgili verilere kayıt dışılığın oldukça fazla olmasından dolayı ulaşılmamasını güçleştirmiştir. Türkiye'nin büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısının yüksek bir düzeyde olmasına rağmen elde edilen süt miktarı ancak tüketimi karşılayabilmektedir. Elde edilen süt ürünlerinin de ihracatı yapılmaktadır. Dış ticaretteki payı yeterli seviyede olmasa da; Balkanlar, Asya, Amerika ve Ortadoğu gibi birçok bölgedeki ülkeler ile ticarete bulunmaktadır. İç pazarda ise yeterli tüketim alışkanlığının olmaması, yem ve mazot fiyatlarındaki artış, kooperatifleşmede geri kalınması gibi birçok nedenle bu sektörün gelişmesini engellemektedir. Ayrıca ihracat verileri yoğurt dışında çok düşüktür. İthalatta ise tüm ürünlerde oldukça düşük düzeydedir ki bu Türkiye'nin süt ve süt ürünlerinde sadece kendi ihtiyacını karşılayabildiğini göstermektedir. Gelecek dönemlerde sektöre verilen desteklerin artması, tüketimin artması için toplumun bilinçlendirilmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Süt ve süt ürünlerinin üretimi, tüketimi, dış ticarete etkisi, ihracatı ve ithalatı.

THE IMPORTANCE OF DAIRY CATTLE BREEDING IN THE LIVESTOCK SECTOR IN TURKEY, CONTRIBUTION TO DOMESTIC OUTPUT AND COMPARISON WITH FOREIGN COUNTRIES

Abstract

From the beginning of human existence is required to obtain the necessary nutrients for the survival of life. In terms of nutritional value of milk and dairy products is very important. In this study, milk and milk products in Turkey and world production, consumption and foreign trade effect was investigated. Milk and related products production, consumption and foreign trade for quite a lot of information to the data due to the informality made it difficult to reach. Although the number of cattle and small ruminants in Turkey at a high level is obtained, the amount of milk, however, is able to meet consumption. The export of milk products obtained. Although the share in foreign trade are not sufficient, the Balkans, Asia, the Americas and trade with many countries in the region such as the Middle East. The lack of adequate consumption habits in the domestic market, the increase in feed and fuel prices, impeding the development of this sector for kooperatifleşmed back to stay for many reasons. Also export the data except for yogurt is very low. All products imports is at very low levels in Turkey, which implies that only in milk and milk products was able to meet their own needs. In future periods to increase public awareness needs to be increased consumption of support to the sector.

Keywords: Production and consumption of milk and dairy products, foreign trade effect, exports and imports.

¹ Doç. Dr. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, z_turan63@hotmail.com

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, SBE, İktisat Bölümü, dilekbuyukkaya06@gmail.com

³ Yüksek Lisans Öğrencisi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, SBE, İşletme Bölümü, kzbn_oztrk0121@hotmail.com

GİRİŞ

Hızla büyüyen dünya nüfusunun gıda ihtiyacına olan talebi artmıştır. Sanayi devrimiyle birlikte sanayileşme başta İngiltere olmak üzere tüm Avrupa'ya ardından diğer ülkelere yayılmıştır. İki büyük Dünya savaşıyla sanayi her defasında öncelikli sektör olarak görülmüştür. Bu süre zarfında tarım ve hayvancılık sektörü geri planda kalmıştır. Gelişmiş ülkelerde büyümenin motoru sanayileşme olarak öngörülür. Gelişmemiş ülkelerde ise tarım ve hayvancılık birincil sektör olarak kalmıştır. Aslında sanayileşme bir bütün olarak irdelendiğinde tarım ve hayvancılıkta modernizasyona gidilmesi, geleneksel yöntemlerden kaçınılmasıyla gerçekleşir. Modernizasyonun sayesinde alınan verim yükselir, ülke geliri artar.

Türkiye coğrafi açıdan hayvancılık için oldukça elverişlidir. GSYH'ye etkisi de göz ardı edilemez derecededir. Ancak verilere bakıldığında; büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısı yeterliyken, süt üretimi iç pazara yetecek düzeydedir. Süt ve süt ürünlerinde kayıt dışı ekonominin varlığı, tüketim alışkanlıklarında süt ve süt ürünlerinin ötelenmesi bu sektörde avantaj sağlanacakken dezavantaj olmamıza neden olmaktadır. Üstelik et fiyatlarındaki artış beraberinde kesime giden hayvan sayısını artırmıştır. Besin olarak değeri yüksek olana ve her yaş grubuna hitap eden süt ve süt ürünlerinin ötelenmesine rağmen fiyatındaki yükseliş acı bir gerçektir.

Bu çalışmada süt ve süt ürünlerinin üretimi, tüketimi, dış ticaretteki etkisi, süt ve süt ürünleri sektörünün önemi, ülke ekonomisine etkisi incelenmesinin yanında; diğer ülkelerdeki süt ve süt ürünleri sektörüyle mukayesesi yapılmıştır.

I. TÜRKİYE'DE BİR SEKTÖR OLARAK SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ SANAYİSİ

I.I. Süt ve Süt Ürünlerinin Tanımı ve Özellikleri

Süt ve süt ürünleri insan sağlığı açısından önemli temel besin kaynaklarıdır. Süt, hayvanların meme bezlerinin bir sekresyonu olup; yağ, protein, mineral madde ve sudan oluşan kompleks bir karışımdır. Tüketilen süt çeşidi toplumların kültürüne göre farklılık göstermektedir. Ancak ülkemizde süt denildiğinde akla ilk olarak inek sütü gelmesine karşın tüketilmekte olan sütler inek, keçi, koyun ve manda sütü olmak birlikte dört çeşittir.

Yeterli ve dengeli beslenebilmek için süt ve süt ürünleri hayatımızın vazgeçilmezi olmuştur. Süt ve süt ürünleri; protein, kalsiyum, fosfor, B2 vitamini ve B12 vitamini olmak üzere birçok besin ögesinin temel kaynağıdır. (Et ve Süt Kurumu:2017)

I.II. Süt ve Süt Ürünleri Sanayisinin Tarihi

Dünyada yaklaşık 150 yıllık bir geçmişi olan süt ve süt ürünleri sanayisi, Türkiye'de 20. yüzyılın başlarında küçük süthane ve mandıralar durumunda oluşmuşken, 1957 yılında Atatürk Orman Çiftliği bünyesinde ilk modern süt fabrikası şeklinde üretime başlamıştır. Daha sonra 1963 yılında çıkarılan bir yasa ile kurulan Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu (SEK) (özelleşinceye kadar) ülkenin farklı yerlerinde 40' a yakın fabrikası ile üretim yaparak, Türkiye sütçülüğüne katkıda bulunmuştur. Bunun yanı sıra, 1970'li yıllardan itibaren özel sektör de süt endüstrisine ilgi göstermiştir. Bu dönemde, modern fabrikalarda süt ve ürünleri üretilmeye başlanmıştır. 80'li yıllar mevcut bazı mandıra ve fabrikaların modernizasyona gittiği, 90'lı yıllar ise, bazı modern süt işletmelerinin yabancı firmalarla ortaklıklar kurmaya başladığı bir dönem olmuştur.

Sanayi devrimiyle birlikte önemini yitiren tarım ve hayvancılık sektörü, artan dünya nüfusuna paralel olarak tekrar önemini kazanmaya başlamıştır. Teknolojinin gelişmesiyle modern fabrikalarda

üretim olanakları gelişmiştir. Son dönemlerde özellikle biyolojik teknoloji ve organik tarım üzerinde durulmaktadır. Bu süreç içerisinde ülkemizde de süt sanayiinin genel yapısı ve karakteri değişerek, yavaş yavaş geleneksel yapıdan sıyrılmış, büyük ve modern işletmeler gelişmiş teknolojileri ile sektörde yerini almıştır. (Demirbaş vd. 2002: 15)

I.III. Türkiye’de Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvancılık

Tablo 1: Yıllar İtibariyle Türkiye’de Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Sayıları

Yıl	Sığır	Manda	Büyükbaş Toplamı	Koyun	Keçi	Küçükbaş Toplamı
2006	10.871.364	100.516	10.971.880	25.616.912	6.643.294	32.260.206
2007	11.036.753	84.705	11.121.458	25.475.293	6.286.358	31.761.651
2008	10.859.942	86.297	10.946.239	23.974.591	5.593.561	29.568.152
2009	10.723.958	87.207	10.811.165	21.749.508	5.128.285	26.877.793
2010	11.369.800	84.726	11.454.526	23.089.691	6.293.233	29.382.924
2011	12.386.337	97.632	12.483.969	25.031.565	7.277.953	32.309.518
2012	13.914.912	107.435	14.022.347	27.425.233	8.357.286	35.782.519
2013	14.415.257	117.591	14.532.848	29.284.247	9.225.548	38.509.795
2014	14.223.109	122.114	14.345.223	31.140.244	10.344.936	41.485.180
2015	13.994.071	133.766	14.127.837	31.507.934	10.416.166	41.924.100
2016*	14.182.876	141.065	14.323.941	33.239.147	10.794.915	44.034.062

*2016 Haziran ayı itibarıyla

Kaynak: T.C. Gıda, Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı: 2017

Tablo 1’de Türkiye’nin son on yıllık büyükbaş ve küçükbaş süt üretimi sağlayan hayvan sayılarına bakılmıştır. Coğrafi şartlar gereği ülkemiz hayvancılık için elverişli ortamlar sunar. Genel olarak tabloya bakıldığında küçükbaş hayvancılık büyükbaş hayvancılıktan daha fazladır. Türkiye’nin iklim yapısı, yaz kuraklığının varlığı ve arazinin durumu büyükbaş hayvancılıktan ziyade küçükbaş hayvancılığa olanak sağlayabilmektedir.

Tablo 2: Yıllar İtibariyle Sağılan Hayvan Sayısı (Baş)

Yıl	Sığır	Koyun	Keçi	Manda	Toplam
2006	4.187.931	10.245.894	2.420.642	36.353	16.890.820
2007	4.229.440	10.109.987	2.420.642	30.460	16.633.517
2008	4.080.243	9.642.170	1.997.689	32.610	15.751.542
2009	4.133.148	9.407.866	1.830.814	32.361	15.404.189
2010	4.384.130	10.583.608	2.582.539	35.726	17.563.350
2011	4.761.142	11.561.144	3.033.111	40.218	19.395.615
2012	5.431.400	13.068.428	3.502.272	38.205	22.040.305
2013	5.607.272	14.287.237	3.943.318	51.940	23.889.767
2014	5.567.176	14.287.237	4.401.173	54.795	24.535.135
2015	5.535.773	15.362.927	4.578.494	62.999	25.540.193

Kaynak: T.C. Gıda, Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı: 2017

Tablo 2’de hayvan sayısına paralel olarak sağılan hayvan sayısı da değişmiştir. Hayvanların cinsine, yaşlarına ve biyolojik durumları bakılmaksızın koyun sayısının yarısı kadar koyun sağılmaktadır. 2015 yılında yaklaşık 30 milyon koyundan 15 milyonu sağılabilmektedir. Sığır, manda ve keçi de aynı şekilde değişmektedir. Bilindiği üzere; sahip olunan hayvanın niteliği ve verim gücü, sayıdan çok daha önemlidir. Türkiye’de hayvan varlığına bakılırsa, birim başına

verimlilik düzeyi oldukça düşüktür. Türkiye’de son yıllarda sığır sayısında görülen azalmaya rağmen süt üretiminde ve verimlilikte sağlanan sınırlı artışlar; damızlık hayvan ithalatı ve ıslah çalışmalarında olanaklar ölçüsünde sağlanan teknik başarıdan kaynaklanmaktadır. (İçöz,2004:11)

I.IV. Türkiye’de Süt ve Süt Ürünleri Sanayisi

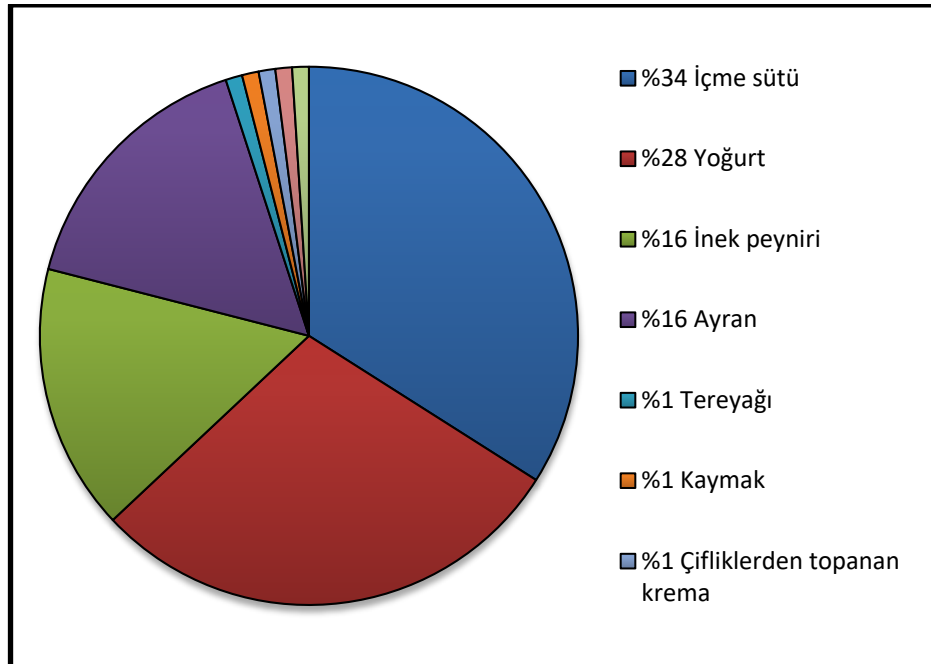
Türkiye’de hayvancılık genel ekonomi ve tarım sektörü içinde önemli bir yere ve potansiyele sahiptir. Hayvansal üretim faaliyetleri bazı bitkisel ve yan ürünlerin değerlendirilmesi, işgücü verimliliğinin artırılması, İşletme karının artması, doğal ve ekonomik koşullardan kaynaklanan risk faktörünün azaltılması vb. faktörler işletmelere olumlu katkılar sağlamaktadır. Ayrıca dengeli beslenme yönünden toplum sağlığı açısından önem taşımaktadır. (Vural, Fidan, 2007:51)

a. Süt ve süt ürünleri sektöründe üretim

Tarım ve hayvancılık sektöründe üretimde bulunan yaklaşık 3.076.650 işletmenin sosyoekonomik yapısına baktığımızda; fazla sayıda, küçük ölçekli, zayıf sermaye yapısına sahip, pazar için üretimde bulunmayan, geleneksel üretim anlayışını sürdüren işletmelerin bulunduğu görülmektedir. Bu durum üretimin artırılmamasındaki en önemli faktördür. Hayvancılık işletmelerinin ölçeklerinin küçüklüğü, kırsal ekonomik kalkınmadaki etkinliği azaltan önemli bir etmendir. Üretim maliyetlerinin de yüksek olduğu bu işletmelerin, işletme ölçeklerini büyütecek politika ve modellerin oluşturulması rekabet gücünü artıracaktır. Hayvancılıkta, işletme yapılarındaki bu durum ile birlikte diğer bir önemli konu da üretimde yaşanan verim düşüklüğüdür. (Sakarya,2009: 7-8)

Üretim ve tüketim seviyesinin düşük olmasının yanı sıra sektörde dağınık ve küçük birimlerde üretilen sütün toplanması ve dağıtılmasında yaşanan zorluklar, üretilen sütün önemli bir miktarının üretim biriminde tüketilmesi sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Süt ve süt ürünlerinin tüketiminin bir toplumun geleceği ve insan sağlığı açısından son derece önemli olması sektörün hem beşeri hem de ekonomik boyutunu tetikler. (Tan, Dellal, 2001: 27)

Şekil 1: Süt ve süt ürünlerindeki üretim miktarının dağılımı: 2015



Kaynak: Ambalajlı Süt Ve Süt Ürünleri Derneği (ASUDER):2015

Şekil 1’den hareketle Türkiye’de süt ve süt ürünlerinin büyük payı içme sütünü kapsamaktadır. İçme sütünü takiben yoğurt, peynir ve ayran geldiği görülmektedir. %1’lik paylarda ise tereyağı, kaymak, krema ve diğer peynir çeşitleri oluşturmaktadır.

Türkiye sahip olduğu doğal kaynaklar ve ekolojik koşullar dikkate alındığında, küçük ve büyük baş hayvan yetiştiriciliği bakımından elverişli şartlara sahiptir. İşletmelerin başarısında; kullanılan hayvan materyalinin ırkı, yaşı ve verim düzeyi belirleyici bir role sahiptir. Hayvan materyali ve yönetim kalitesi sonucunda ortaya konulan faaliyet birimlerinin üretim değeri ve işletmenin tarımsal geliri, önemli ekonomik başarı ölçütlerindedir. İşletmelerde gelirin %54-65 den fazlasının süt satışından sağlanmaktadır. Bu nedenle inek başına elde edilen verim işçilik ve diğer giderlerin karşılanması noktasında üretim değerinin altında olmamalıdır. Aynı maliyetle bir inekten yılda 5000 kg süt almak yerine 7000 kg süt alan bir işletmede karlılığın mukayese bile edilemeyeceği açıktır. Üretim ve pazarlamaya ait birçok problemin yanında, ürün maliyetlerinde ve dolayısıyla ürün fiyatlarında meydana gelen sürekli artışlar, hem üreticiyi hem de tüketiciyi etkilemektedir. Maliyetlerin hesaplanması ve maliyet analizlerinin yararı sadece fiyat ve fiyat artışlarının nedenlerini belirlemek ile sınırlı değildir. Bunun yanında, işletme analizleri, işletme bütçe ve planlarının hazırlanması, karlılık analizleri ve verimlilik gibi birçok işletmecilik fonksiyonunun yerine getirilmesinde maliyet çalışmalarının önemi büyüktür. Süt maliyetini oluşturan en önemli maliyetin yem olduğu düşünülürse, bu artış oranlarının sütün üretim maliyetine yansımaları kaçınılmazdır. Süt işletmelerinde fabrika yemi yerine olabildiğince kendi yem kaynaklarını kullanan işletmelerin yem gideri azalacak ve buna bağlı olarak üretim maliyetleri düşerek işletmenin kârlılığı artacaktır. (Şahin vd.2001: 19-21)

Tablo 3: Yıllar İtibariyle Süt Üretimi (Ton)

Yıl	Sığır	Koyun	Keçi	Manda	Toplam
2006	10.867.302	794.681	253.759	36.358	11.952.100
2007	11.279.340	782.587	237.487	30.375	12.329.789
2008	11.255.176	746.872	209.570	31.422	12.243.040
2009	11.583.313	734.219	192.210	32.443	12.542.186
2010	12.418.544	816.832	272.811	35.487	13.543.674
2011	13.802.428	892.822	320.588	40.372	15.056.211
2012	15.977.838	1.007.007	369.426	46.989	17.401.262
2013	16.655.009	1.101.013	415.743	51.947	18.223.712
2014	16.998.850	1.113.937	463.270	54.803	18.630.859
2015	16.933.520	1.177.228	481.174	62.751	18.654.682

Kaynak: T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı: 2017

Tablo 3’de Türkiye’deki 10 yıl içerisindeki büyükbaş ve küçükbaş hayvanların süt üretime bakılmıştır. Yıllar itibariyle artmış gözükse de 2008-2009 yılları arasında azalma söz konusudur. Genel ekonomi şartlarındaki durgunluk hayvancılık sektörünü de etkilemiştir. Yem, süt ve et üretimlerinde ki maliyet artışından kaynaklanan bozulma neticesinde hayvan varlığındaki düşüş hızlanmış, et fiyatlarının artmasıyla da sağılan hayvanlar büyük oranda kesime gönderilmiştir. Bu durum hayvan varlığını azaltmıştır.

Türkiye toplam süt üretiminin %91,7’sini inek sütü, %6’sını koyun sütü, %2’sini keçi sütü ve %0,3’nü manda sütü oluşturmaktadır. Ülkemizde 24,000 adet dolaylarında gıda maddesi üreten tesis olduğu ve bunların yaklaşık % 16 ‘sının süt ve süt ürünlerini üreten tesisler olduğu bilinmektedir. Türkiye’de inek başı yıllık süt verimi 19 litre iken, gelişmiş ülkelerde 6 bin- 8 bin litre arasında değişmektedir. Türkiye’de 10 milyon litre süt üretilmektedir. Ancak bunun sadece 3 milyon litresi kayıt altına alınmış durumdadır. Yani süt üretiminde %70 kayıt dışı üretim söz konusudur. Kayıtlı sütün yani çiftçilerden süt işleme fabrikalarına satılarak değerlendirilen sütün 3 milyon litre olduğu bilinmektedir. Ülkemiz kotasının yükseltilebilmesi için diğer 7 milyon litrelik sütün de kayıt altına alınması gerekmektedir; sütünü temiz sağılan hijyenik tedbirlere dikkat eden, sütünü bir üniteye kayıtlı

olarak satan, sütünü 16 dakika içinde artı 4 dereceye düşüren işletmeler ayakta kalabilecek, diğerleri ise piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır. (<http://www.kto.org.tr>)

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının, hayvancılıkta ithalatı yavaşlatma ve yerli üretimi hızlandırma süreciyle milli tarımın varlığı söz konusu olabilir. Bu süreçte çeşitli iller üretim fonksiyonuna göre sınıflandırılıp mera, düve ve damızlık gibi çeşitli üretim bölgelerine göre kümelenmektedir. Hatta üretim bölgelerinde devlet mazot desteği de işlerlik kazandıracaktır. (Tutan, 2016: 54)

b. Süt ve süt ürünlerinde tüketim

Süt bileşiminde 85 dolaylarında farklı besin bileşen bulundurmaktadır. İnsanın günlük tüketmesi gereken süt miktarı içinde bulunduğu koşullara göre değişmektedir. Günlük olarak tüketilmesi gereken süt miktarı bebeklerde 700 g, çocuklarda 400 g, gençler için 350 g, yetişkinler için 250 g ve yaşlılık döneminde 350 g civarındadır. Türkiye’de kişi başına içme sütü tüketimi 15 kg/yıl iken, AB’de 95 kg/yıl, ABD’de 95 kg/yıl, Rusya’da 94 kg/yıldır. Türkiye’de üretilen sütün neredeyse %40’ı tüketiciye çiğ süt olarak temin edilmektedir. Modern fabrikalarda işlenen süt oranı yaklaşık %20 iken, olanakları düşük mandıralarda işlenen süt miktarı ise %40’dır. (Tutumlu, 2011: 4-9)

Dengeli ve yeterli beslenme, başta tüketici alışkanlıkları, eğitim seviyesi ve gelir düzeyi olmak üzere birçok unsur tarafından etkilenmektedir. İnsanların süt ve süt ürünleri tüketim alışkanlıklarının ortaya konması ve gelir düzeylerinin tüketim miktarlarına etkisinin saptanması, sağlıklı bir toplum oluşturmak için gereklidir. Bu konuda ülkemizde yapılan çalışmalarda süt tüketiminin yetersiz olduğu görülmektedir.(Tarakçı, vd. 2003: 15)

Süt ürünleri tüketimiyle ilgili kültürel geleneklerin önemine karşın Türkiye nüfusu kişi başına tüketim açısından diğer ülkelere göre geride kalmaktadır. (<http://ankaratb.org.tr:2017>)

Şekil 2: Kişi başına süt ve süt ürünleri tüketim değişimi



Kaynak: <http://www.asuder.org.tr:2017>

Şekil 2’den hareketle; Süt ve süt ürünleri tüketimi rakamlarının tespit edilmesi, yüksek orandaki kayıt dışını etkisiyle, oldukça zordur. Üretilen sütün tüketim miktarına eşit olduğu kabul edildiğinde, 2015’de kişi başına süt ve süt ürünleri tüketimi süt eşdeğeri olarak yaklaşık 236 kg olarak hesaplanmıştır. 2012-2014 döneminde kişi başına yıllık süt tüketimi değerleri % 3,4’lük bir yıllık bileşik büyüme oranı sergilerken, 2015 yılında %0,85’lik bir düşüş görülmüştür. Bunun da nedeni tüketim alışkanlıkları, fiyat seviyesindeki dalgalanmalar, sektörel etki, gelir düzeyi gibi unsurlar tetikler.

c. Süt ve süt ürünleri sektöründe fiyat düzeyi ve dalgalanma

Dünya süt ürünleri üretimi son 30 yılda özellikle de 1980’li yılların başından itibaren değişmeye başlamıştır. Süt ürünleri üretiminde meydana gelen bu değişim süt ürünleri tüketimini ve ticaretini de etkilemiştir. 1980’li yıllara kadar dünya ticaretinde süt ürünleri ağırlıklı olarak peynir ve tereyağı olarak işlem görürken son yıllarda bu ürünlerin yanı sıra yoğurt, dondurma ve süt tozu gibi ürünlerinde dünya ticaretinde önem kazandığı görülmektedir.(Terin, 2014: 54)

Ülkemizde kişi başına düşen gelir düzeyi arttıkça tüketimde de artışlar olmaktadır. Türkiye süt ürünlerinde kendine yeterli yani iç talebin yerli üretimle karşılandığı bir ülkedir. Türkiye’de süt ve süt ürünleri fiyatları serbest piyasada şartlarında arz ve talebe göre oluşmaktadır. Sütün kolay bozulabilir olması ve depolanma kabiliyetinin sınırlı olması nedeniyle üretimden sonra hemen arz edilmesi gereklidir. Bu sebeple, süt fiyatları düşse bile üretici sütünü, düşen fiyattan satmak durumunda kalmaktadır. Ülkemizde, süt üretiminde en önemli etken sütün ana girdisi olan yem fiyatı olmaktadır. (<http://planlama.mevka.org:2011>)

Tablo 4: Yıllar İtibariyle Çiğ Süt Fiyatları

Aylar (3 Aylık)	Yıllar (Dönemler/Fiyat)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ocak	0,735	0,80 Tl	0,90 Tl	1,00 Tl	1,15 Tl	1,15 Tl	1,21 Tl
Şubat	Tl						
Mart							
Nisan	0,64 Tl	0,80 Tl	0,90 Tl	1,05 Tl	1,15 Tl	1,15 Tl	-
Mayıs							
Haziran							
Temmuz	0,65 Tl	0,80 Tl	0,90 Tl	1,05 Tl	1,15 Tl	1,15 Tl	-
Ağustos							
Eylül							
Ekim	0,75 Tl	0,90 Tl	1,00 Tl	1,15 Tl	1,15 Tl	1,15 Tl	-
Kasım							
Aralık							

Kaynak: (<http://www.ulusalsutkonseyi.org:2017>)

Tablo 4’den hareketle, süt üretim maliyetlerini etkileyen temel faktör iklim ve arazi şartlarından kaynaklanan yem üretim miktarı ve yem maliyetleridir. Ülkemizin kaliteli yem yetersizliği ve buna bağlı üretim maliyeti; hayvancılığımızın gelişmesinin ve süt üretiminin en büyük sorunlarından biridir.

I.V. Süt ve Süt Ürünleri Sektörünün Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya Etkisi

Gayrisafi yurt içi hâsıla (GSYİH), bilindiği üzere bir ülkenin ekonomik büyüklüğünün birkaç ölçütünden biridir. GSYİH, bir ülke sınırları içerisinde belli bir zaman içinde, üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin para birimi cinsinden değeridir. Yani belli bir zaman; bir ay, üç ay ya da bir yıl olabildiği gibi, GSYİH genellikle bir yıl için ele alınır.

Sanayileşmeyle birlikte diğer ülkeler de olduğu gibi Türkiye’de de tarım ve hayvancılık geri planda kalmıştır. Ancak hızlı büyümeyle artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak için tarım ve hayvancılık sektörü dikkatleri çekmiştir.

Türkiye’de tarım, avcılık ve ormancılık sektörünün GSYİH’deki payı 2004 yılında yüzde 9,3’ten 2011 yılında yüzde 7,9’a gerilemiştir. Bu düşüşün nedeni genel ekonomik durumun gerilemesi olabilmektedir. Toplam tarımsal üretimde hayvansal üretimin payı ise 2003 yılında yüzde 29’dan, 2010 yılında yüzde 32’ye yükselmiştir. Hayvansal üretimin 2010 yılı değeri 38 milyar TL olarak gerçekleşmiş, buna en büyük katkıyı sığır eti ve inek sütü yapmıştır. Türkiye de son yıllarda hayvansal ürünlerin ithalatı ve ihracatı önemli ölçüde artmıştır. Bu da dış ticarete süt ve süt

ürünlerinin payını artmıştır. Ayrıca süt ve süt ürünleri ihracatının 2023 yılında 4,5 milyar dolara çıkması beklenmektedir. (Kalkınma Bakanlığı, 2014: 5-7)

Ekonominin belini büken kayıt dışı ekonominin varlığından dolayı reel veriler yansıtılmamaktadır. Özellikle sokak sütçülüğünün varlığı bu duruma örnek teşkil eder.

Hayvancılık sektörü, hayvan türlerine göre hesaplanmaktadır. Sektörün üretim değerinin hesaplanmasında hayvan sayıları ve teknik katsayılar esas alınmaktadır. Hayvan sayıları il ve ilçe tarım müdürlüklerinden derlenmektedir.(TÜİK, 2012: 25)

I.VI. Süt ve Süt Ürünleri Sektörünün Yaşadığı Temel Sorunlar

Türkiye’de hayvancılık sektörünün geri planda kalmasına rağmen çiğ süt elde etme düzenli olarak artmıştır. Bu da profesyonel besi çiftliklerin artmasına, teşviklerin artmasına, uygulanana tarım ve hayvancılık politikalarına bağlanabilmektedir. Hızlı artan nüfusun talep koşullarının gelirlerine ve alışkanlıklarına bağlı olarak, artması, ayrıca süt ve süt ürünlerinin tüketimin vazgeçilmez oluşuyla süt ve süt ürünleri sektörünün önemini artırmaktadır. Diğer bir değişle süt ve süt ürünlerinin esnekliği diğer harcama kalemlerine göre düşüktür.

Tarım ve hayvancılık sektöründe birlik olmayışı; örgütlenme çabalarının yokluğu, bunun neticesinde pazarlama sorunları ortaya çıkmaktadır. Ayrıca süt işletmelerinin dağınık olması, kalite düşüklüğü, fiyat istikrarsızlığı, yüksek maliyet, süt arz talep dengesizliği, kayıt dışılık, bilgi eksikliği, hayvan hastalıkları gibi birçok sorun vardır. Temelde gıda fiyatlarındaki artışın birçok nedeni bulunmaktadır. Bunlar kısaca, küresel ısınma ve bunun getirdiği kuraklığa bağlı olarak ürün arzında yaşanan sorunlar, petrol fiyatlarındaki artışların üretim girdileri ve nakliye gibi maliyet unsurları üzerindeki olumsuz etkileri ve yem bitkilerine olan talebin artması sayılabilmektedir. (Kıymaz ve Saçlı, 2008: 5)

Hayvancılık, ülke ekonomisini geliştiren, birim yatırıma en yüksek katma değer oluşturan ve en düşük maliyetle istihdam imkânı sağlayan bir sektördür. Sanayide günümüzde bir kişiye istihdam imkânı yaratabilmek için asgari 80 bin dolarlık yatırıma ihtiyaç duyulurken, hayvancılıkta bunun beşte biri kadar kaynak yeterli olmaktadır. Sanayi kesimi ile karşılaştırıldığında aynı miktar yatırım ile hayvancılıkta 5 kat daha fazla sayıda kişiye iş imkânı yaratılabilmektedir. Ancak hayvancılık sektörüne verilen değer bunu tersi olduğu görülmektedir. Ülkemizin konumu gereği hayvancılık sektöründe avantajlıken bunu dezavantaja çevirmektedir. (Peşmen, Yardımcı,2008: 5)

II. DÜNYA ÜLKELERİYLE TÜRKİYE’NİN BİR SEKTÖR OLARAK SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

II. I. Süt ve Süt Ürünleri Sektöründe Dünya’da Genel Durum

Dünyadaki yaklaşık 150 milyon hane, süt üretimiyle uğraşmaktadır. Son on yılda, gelişmekte olan ülkeler küresel süt üretimindeki paylarını arttırmıştır. Bu büyüme çoğunlukla üretkenlik artışından ziyade hayvan üreticilerinin sayısındaki artıştan kaynaklanmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülkede, süt verimi düşük kaliteli yem kaynakları, hastalıklar, pazarlara ve hizmetlere sınırlı erişim (ör. Sağlık, kredi ve eğitim) ve süt üretiminde süt ürünlerinin düşük genetik potansiyeli ile sınırlanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerdeki bazı ülkeler uzun zamandır süt üretim geleneğine sahiptir ve süt veya ürünleri diyetinde önemli bir role sahiptir. Süt üretiminde son 30 yılda, dünya süt üretimi, 1983'te 500 milyon tondan 2013'de 769 milyon tona, yüzde 50 oranında artmıştır. Hindistan, dünyanın en büyük süt üreticisi ve % 18'i küresel üretimin ardından Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Pakistan ve Brezilya'yı izlemektedir. Afrika'daki süt üretimi yoksulluk ve bazı ülkelerde olumsuz iklim koşulları nedeniyle gelişmekte olan diğer bölgelerden daha yavaş büyümektedir. En

fazla süt fazlalığına sahip ülkeler Yeni Zelanda, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Fransa, Avustralya ve İrlanda'dır. Süt açığının en fazla olduğu ülkeler Çin, İtalya, Rusya Federasyonu, Meksika, Cezayir ve Endonezya'dır. (FAO:2017)

Birçok Avrupa ülkesinde üretilen sütün neredeyse tamamına yakını ambalajlı süt üretiminde kullanılır.

a. Dünyada süt ve süt ürünleri üretimi

Dünya süt üretimi, istikrarlı bir şekilde artmaya devam etmektedir. 2010 yılından itibaren dünya ekonomisinde görülen iyileşme ve nüfus artışı süt ve süt ürünlerine olan talebi arttırmış bu da süt ve süt ürünleri fiyatlarının yükselmesi yönünde önemli bir baskı oluşturmuştur.

Demografik olarak bakıldığında, artan nüfus neticesinde gıda ürünlerine olan talep de artmıştır.

Tablo 5: Dünya Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Varlığı (milyon baş)

Yıllar	Sığır	Koyun	Keçi	Manda
2006	1383	1106	844	180
2007	1389	1108	855	184
2008	1407	1096	877	187
2009	1416	1076	899	190
2010	1427	1078	909	192
2011	1399	1043	875	195

Kaynak: (www.ulusalsutkonseyi.org: 2017)

Tablo 5'ten hareketle dünyada sığır sayısı diğer büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısına oranla fazladır. Ayrıca 2011 yılında büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısındaki azalma söz konusudur. Bu da genel ekonomik şartlara, oluşan hayvan hastalıklarına ve de et Fiyatlarındaki artıştan dolayı hayvanların kesime gönderilmesine bağlanabilir.

Tablo 6: Türlerine Göre Dünya Süt Üretimi (milyon ton)

Hayvanlar	Yıllar					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sığır	561,7	573,8	585,1	586,2	597,6	606,6
Koyun	9,2	9,1	8,9	9,4	9,8	9,2
Manda	81	84,2	85,4	88,3	92,2	93
Keçi	15,1	15,9	16,1	16,4	17,2	15,8
Toplam	668,8	685,1	697,7	702,3	719,2	730,1

Kaynak: (www.ulusalsutkonseyi.org: 2017)

Tablo 6'da görüldüğü gibi sığırdan elde edilen süt miktarı diğer büyükbaş ve küçükbaş hayvanlardan elde edilen süt miktarına göre fazladır.

Tablo 7: Yıllara ve Ükelere Göre Dünya Çiğ Süt Üretimi (Milyon Ton)

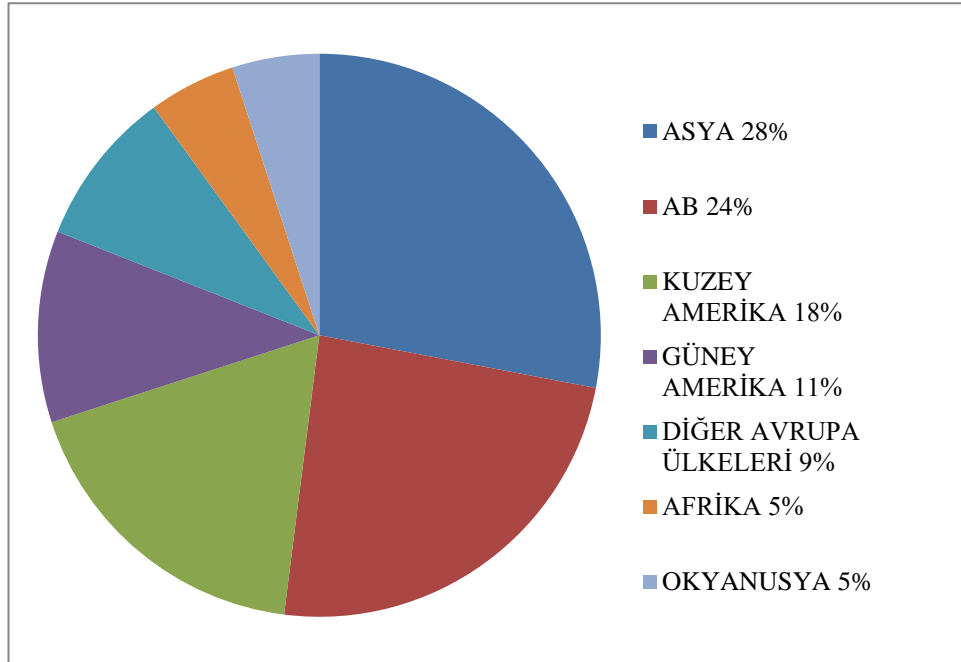
Ükeler	2010	2011	2012	2013	Ükeler	2010	2011	2012	2013
Hindistan	122	128	136	136	İngiltre	14	14	14	14
Abd	87	89	91	91	Polonya	12	12	13	13
Çin	41	41	42	40	Hollanda	12	12	12	12
Pakistan	35	37	38	39	Arjantin	10	10	11	12
Brezilya	31	31	32	34	Ukrayna	10	11	11	11
Almanya	30	30	30	31	Meksika	11	11	11	11
Rusya Federasyonu	29	32	32	31	İtalya	11	11	11	11
Fransa	24	25	25	25	Avustralya	9	9	9	10
Yeni Zelanda	17	17	19	19	Kanada	8	8	9	8
Türkiye	14	15	17	18	Özbekistan	6	7	7	8
Toplam	725	743	760	769					

Kaynak: TC. Gıda Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı:2016

Tablo 7’den hareketle, Hindistan, Çin, ABD, Almanya, Türkiye, Pakistan, Fransa ve Yeni Zelanda gibi birçok ülkelerde süt üretimi artışı görülmektedir. Meksika ve İtalya’da üretim miktarı sabit kalmıştır.

2016 yılında dünya çiğ süt üretimi 2015 yılına göre %1,6’lık bir artış göstermiştir. Ülke bazında bakıldığında şehirleşme ve kişi başı yıllık gelir seviyesinin artmasının talebi olumlu etkilemesi gibi nedenlerle başta Hindistan olmak üzere Pakistan, Türkiye, Çin, İran ve Suudi Arabistan’da süt üretiminin artmasının beklenmektedir. (TC. Gıda Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı:2016)

Şekil 3: Dünyada İnek Sütü Üretiminin Dağılımı



Kaynak: (International Diabetes Federation: 2015)

Şekil 3’ten hareketle Dünya ülkelerinde en çok süt ve süt ürünleri üretiminin Asya kıtasında olduğu görülmektedir. Bu da coğrafi ve iklim şartlarının büyükbaş ve küçükbaş hayvancılığa uygun

olduğunu gösterir. Asya'dan sonra AB ülkeleri gelir; yüzölçümü küçük olsa da sanayileşme ve fabrikasyonun etkisiyle süt ve süt ürünlerinde üretim Dünya ülkelerine kıyasla 2. sırada gelmektedir.

b. Dünyada süt ve süt ürünleri tüketimi

Dünya geneline bakıldığında, farklı coğrafyalardaki tüketim alışkanlıklarına, hava koşullarına ve üretilen tarım ürünlerinin çeşitliliğine bağlı olarak süt tüketimlerinde farklılıklar görülmektedir. Okyanusya ve Avrupa bölgesindeki tüketim Afrika ve Asya'ya kıyasla daha üst seviyededir. Özellikle kuzey Avrupa ülkelerinde, başta Finlandiya, İrlanda, Birleşik Krallık, Estonya ve İzlanda olmak üzere, kişi başı yıllık içme sütü tüketimi 100 kg'ın üzerindedir. Finlandiya, Estonya ve İrlanda'daki yıllık kişi başı içme sütü tüketimi, AB ülkeleri kişi başı içme sütü tüketimi ortalamasının iki katı kadardır. Asya ve Afrika ülkelerinde kişi başı içme sütü tüketimi diğer bölgelere göre daha düşükken, Çin dünyada kişi başı süt tüketiminin düşük olduğu ülkelerdendir. (Onurlubaş, Çakırlar, 2016: 211-212)

Dünya genelinde bölgesel süt tüketimi, üretilen ve ticareti yapılan süt ve süt ürünleri miktarı ile belirlenmektedir. Diğer bir ifadeyle üretim miktarı ile yapılan ihracat ve ithalat karşılaştırılarak bölgesel tüketim bulunmaktadır. Bu veriler altında dünyadaki toplam süt miktarının büyük bir çoğunluğu Asya ve Avrupa'da tüketilmektedir. Dünyanın herhangi bir yerinde süt ve süt ürünleri alanında kendi kendine yeterlilik oranı %100'ün altında olduğunda söz konusu bölgede ithalat gerçekleştirilir. Dünya'da, kişi başı süt tüketiminde yıllara göre dalgalanmalar olduğu görülmektedir, örneğin 2013 yılında bir önceki yıla göre AB ülkelerinde de %0,1 gibi küçük bir artışla 67,40 lt/kişi, Yeni Zelanda'da %3,4'lük düşüşle 74,10 lt/kişi, olmuştur. Güney Amerika ülkelerinden Brezilya'da %3,5'lik artışla 59,60 lt/kişi, Arjantin'de ise %2'lik artışla 53,10 lt/kişi olmuştur. Çin'de ise %7,5'lik artış ile 11,50 lt/kişi, ABD ise %1,2'lik düşüşle 92,70 lt/kişi olarak gerçekleşmiştir. (Ataseven ve Gülaç, 2014: 3)

Türkiye'de ise süt ve süt ürünlerinde tüketim, günlük alınması gereken süt miktarını çok altındadır. Aynı şekilde süt ürünleri içinde bu durum geçerlidir. Bu da bilinçli bir tüketim alışkanlığının olmadığını gösterir.

II. II. Dünya Genelinde Süt ve Süt Ürünlerinde Dış Ticaret ve Fiyatlar Seviyesindeki Dalgalanmalar

Dünya ekonomisinde oluşan olumlu gelişmeler, kişi başına düşen gelir ve nüfustaki artış süt ve süt ürünlerinin tüketiminin artmasına neden olurken, süt ve süt ürünleri fiyatlarındaki artışta süt ve süt ürünleri üretiminin artmasına neden olmuştur. Dünya süt üretiminde 1990'lı yıllarda AB ve ABD en önemli süt üreticisi ülke konumunda iken son yıllarda gerek AB gerekse ABD'nin dünya süt üretimindeki payları azalırken, Hindistan ve Çin'in süt üretimindeki payı giderek artmaktadır. Dünyada süt üretimine paralel olarak süt ürünleri üretimi ve tüketimi de artmaktadır. Dünya süt ürünleri ithalat piyasasında Çin, Rusya, Meksika, Japonya ve Cezayir öne çıkan ülkelerdir. Stratejik bir ürün olması nedeniyle dünyada birçok ülkede, süt ve süt ürünleri yüksek ithalat vergisi ve kota gibi tarife dışı engellerle korunmaya devam etmektedir. (Terin, 2014: 62)

II. III. Süt ve Süt Ürünleri Sektöründe Uygulanan Politikalar ve Dış Ticaretteki Önemi

Bir ülkede tarım sektörünün kalkınması o ülkenin ekonomik gelişmişliğiyle ilgilidir. Dünya ülkeleri dikkate alındığında, gelişmiş ülkelere tarım, gelişmekte olan ülkelere göre daha fazla desteklenmektedir. Bunun nedeni, stratejik öneme sahip olan tarım sektörünü desteklemede bu ülkelerin ekonomik güce sahip olmalarıdır. (Yavuz, 2000: 20)

Tablo 8: Türkiye'nin Ülkelere Göre Süt ve Süt Ürünleri İhracatı (Milyon\$/ Bin Ton)

Ülkeler	2011		2012		2013		2014		2015	
	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar
Irak	57,7	20,7	72,8	26,4	87,9	31,2	90,8	29,6	75,8	25,3
S. Arabistan	38,5	12,8	40,1	13,4	45,1	14,8	53,3	17,1	53,0	16,7
Kuveyt	12,2	3,7	11,9	3,7	15,1	4,2	13,7	3,8	15,1	4,2
BAE	8,4	2,6	8,2	2,6	10,1	3,2	11,1	3,6	13,4	4,7
Ürdün	5,4	1,4	4,4	1,2	4,6	1,3	12,2	3,0	10,4	2,7
KKTC	9,9	4,3	9,5	3,1	9,8	3,5	9,9	3,2	9,3	3,6
Azerbaycan	7,3	2,7	9,6	3,4	13,2	4,0	13,5	4,0	7,4	2,4
Pakistan	13,0	6,0	2,2	2,7	3,7	2,8	2,2	2,4	6,3	5,4
Mısır	4,2	2,5	4,5	3,5	7,7	5,5	16,0	8,0	5,9	5,4
Bangladeş	4,7	1,6	1,3	1,3	2,0	1,4	8,6	5,4	5,2	5,0
Libya	7,1	9,0	8,8	9,4	3,8	2,0	4,8	1,8	5,0	3,1
Suriye	8,9	6,5	1,9	1,9	3,5	2,2	2,4	1,6	4,7	2,9
Katar	3,0	0,8	3,0	0,9	3,1	0,8	3,4	0,9	4,4	1,2
ABD	1,9	0,3	2,6	0,5	3,3	0,7	2,9	0,5	3,3	0,7
Japonya	0,1	0,0	0,1	0,0	8,5	6,3	13,9	9,4	3,1	3,1
Bahreyn	1,7	0,6	2,2	0,7	2,4	0,8	2,2	0,7	2,8	0,9
Lübnan	3,8	0,8	2,6	0,6	3,2	0,7	3,2	0,7	2,6	0,6
Arnavutluk	2,7	1,1	2,5	1,1	3,1	1,4	2,1	1,0	2,3	1,4
Türkmenistan	1,2	0,7	1,7	1,0	2,3	1,2	3,3	1,5	2,3	1,4
Gürcistan	0,8	0,3	1,0	0,5	1,7	0,8	2,5	1,3	2,3	1,4
Toplam	226,0	95,4	225,3	98,0	281,6	20,7	347,5	136,9	270,6	113,3

Kaynak: TC. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı:2016

Türkiye'nin ülkelere göre süt ve süt ürünleri ihracatı incelendiğinde başta Irak olmak üzere Orta Doğu ülkelerinin 2015 yılındaki ihracatımızın %70'ine yakın bir kısmını kapsadığı gözlemlenmektedir. Başka bir ifadeyle Türkiye; Ortadoğu, Balkanlar, Amerika ve Asya ülkeleriyle süt ve süt ürünleriyle ilgili dış ticarete bulunmaktadır.

Süt ve süt ürünlerinde son tüketim tarihleri kısa olduğu için diğer gıda maddeleri gibi dayanıksız tüketim malıdır. Bu yüzden yakın ülkelere ticareti daha olanaklıdır. Ancak teknolojinin gelişmesiyle birlikte süt ve süt ürünlerinde dayanıklılık artırılmıştır. Bu da ihracatını cazip hale getirmiştir. Son yıllarda Türkiye'nin hayvansal ürünler ithalat ve ihracatında bir artış meydana gelmiştir. Dokuzuncu Kalkınma Planı döneminde hayvan ve hayvansal ürünleri ithalatı sırasıyla 105 ve 1,9; ihracatı ise 0,85 ve 2,3 kat artmıştır. Türkiye'nin başlıca hayvansal ürün ihracat pazarları Asya, Orta Doğu, Arap Yarımadası ve Avrupa'dır. (Kalkınma Bakanlığı, 2014: 15)

Gelişmiş ülkelerde tarımsal ekonominin lokomotifini hayvancılık, iki açıdan son derece önemlidir. Bunlardan birincisi çok düşük maliyetli istihdam yaratması, ikincisi ile kalitesiz veya insan beslenmesine uygun olmayan yem kaynaklarının kaliteli insan gıdasına dönüştürmesidir. Hayvancılık sektörü, ülke ekonomisini geliştiren, birim yatırıma en yüksek katma değer oluşturan ve en düşük maliyetle istihdam imkânı sağlayan bir sektördür. (Görgülü, vd. 2003: 6)

Türkiye, coğrafi ve kültürel yapısı gereği hayvancılığa oldukça elverişlidir. Ancak Türkiye'de hayvancılık, bitkisel üretimin yanında ve ikincil faaliyet olarak kalmıştır. Tarımda ileri ülkelerin çoğunda, hayvancılığın tarımsal üretim içerisindeki payı oldukça yüksektir. Türkiye'de ise hayvansal üretim bitkisel üretimden sonra gelmektedir. Tarımsal destekler de, bugüne kadar ağırlıklı olarak bitkisel üretime yönelik olmuştur. Son yıllarda, tarım politikalarında reform kapsamındaki düzenlemelerle, hayvancılığın geliştirilmesine yönelik olabilmektedir. (Ören, Bahadır, 2005:1)

İçme sütü niteliğindeki süt genel olarak iç tüketimde kullanılmaktadır. Dış ticarete konu olan süt ise süt mamullerinin süt eşdeğeri karşılığıdır. Planlı dönemin başlangıcından itibaren süt ve süt ürünleri sektöründe sübvansiyon ve pazar politikaları, kredi politikaları, hayvan varlığı ve

yetiştiricilik tekniklerini iyileştirme ve hayvancılıkta örgütlenme çabaları ile ilgili çeşitli yapısal politikalar uygulanmıştır. Fakat bu politikaların sürekli ve yeterli düzeyde olmayışından dolayı sektörde istenilen duruma henüz gelinememiştir Türkiye’de süt sektörünün istenilen seviyeye gelmesi için hem üretim, hem tüketim ve hem de dış ticaret politikalarının birbirleri ile uyumlu bir şekilde sürdürülmesi gerekmektedir. Üretimde kültür ırk oranının artırılmasıyla hayvan başına verimliliğin yükseltilmesi yoluna gidilirken, halkın süt ve süt ürünleri tüketimini artırmaya yönelik tüketici politikalarının uygulanması gerekmektedir. Dış ticarete ise kaybedilen pazarların yeniden kazanılmasına yönelik politikalar gerekmektedir. (Tan, Ertürk, 2000: 19-27)

SONUÇ

Sonuç olarak bir değerlendirme yapıldığında, Süt ve süt ürünleri sektörü Türkiye’de iç tüketime yetebilmektedir. Dış ticaretteki payı oldukça azdır. Raf tüketim ömrünün oldukça kısa olmasından dolayı ticareti zor olduğu düşünülse de teknolojinin gelişmesiyle bakterileri sayısının değiştirmesiyle ticareti olanaklı kılmıştır. Ancak Türkiye’de süt ve süt ürünlerinin gelişmiş ülkelere kıyasla tüketim alışkanlıkları yeterince olmayan, yeterince bilinçlenmeyen bir toplum profili mevcuttur. Üretim aşamasında büyük besi çiftliklerinden yoksun olunması, sütçülerin birlik içinde olmayışı ayrı bir sorundur. Ayrıca pazarlama sorunları da başlı başına bir sorun teşkil etmektedir. Toplumun sağlıklı bireyler yetiştirebilmesi için süt ve süt ürünlerini tüketimin yaygınlaşması gerekir. Süt ve süt ürünleri sektöründe gerekli destekler, teşvikler artırılmalıdır. Okulda süt programına süreklilik kazandırılmalı, ihracattaki payı artırılmalıdır. Bu sayede ülke gelirine katkı sağlar.

Gelişmiş ülkelere bakıldığında büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısı az olan ancak tüketimi ve ticaretteki payı yüksek olan ülkeler mevcuttur. Hayvan sayısında ziyade süt üretimi önemlidir. Bu da kültür ırkları, dezenfektan ortam ve modern işletmeler ile olmaktadır. Türkiye’de sokak sütçülüğünün bir meslek olarak görülmesi yüzünden ambalajlı süt tüketimi yaygın olamamaktadır. Ayrıca et fiyatlarında artış ile hayvanların kesime gönderilmesinden dolayı istenilen süt üretilmemektedir. Toplumuz süt ve süt ürünleri tüketimi konusunda bilinçlendirilmelidir. Süt ve süt ürünlerinin üretimi daha etkin ve daha verimli olmalıdır. Bu sektördeki fiyat dalgalanması kontrol edilmelidir. Tüm bunların sonucuyla sağlıklı bireyler ve güçlü bir ekonominin oluşmasına olanak sağlar.

KAYNAKÇA

- Ataseven, Y.Z. Gülaç, Z. N. (2014). Süt Ve Süt Ürünleri. Tarımsal Ekonomi Ve Politika Geliştirme Enstitüsü Yayınları, Ankara, 3
- Dellal, İ. Tan, S. (2001). *Türkiye’de Süt Sektörü ve Sütçülük Politikaları*.
- Demirbaş, N. Karagözlü, C. Akbulut, N. (2002). *Dünya’da Ve Türkiye’de Süt Ve Süt Ürünlerindeki Gelişmeler*. İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 15
- Görgülü, M. Kutlu, H.R. Gül, A. (2003). *Türkiye Hayvancılığı; Hedef 2023 - Sorunlar, Çözüm Yolları Ve Politika Arayışları*. Adana,6
- İçöz, Y. (2004). *Bursa İli Süt Sığırcılık İşletmelerinin Kârlılık Ve Verimlilik Analizi*. Ankara, yayın no:116, 11
- Kıymaz, T. Şaçlı, Y. (2008). *Tarım Ve Gıda Ürünleri Fiyatlarında Yaşanan Sorunlar Ve Öneriler*. Devlet Planlama Teşkilatı Yayın Ve Temsil Dairesi Başkanlığı Basım Şube Müdürlüğü Yayınları. Ankara, 5

- Onurlubaş, E. Çakırlar, H. (2016). Tüketicilerin Süt Ve Süt Ürünleri Tüketimini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 211-212
- Ören, M. N. Bahadır, B. (2005). Türkiye’de ve OECD Ülkelerinde Hayvansal Ürün Politikaları ve Bu Politikalar Sonucu Ortaya Çıkan Transferler. *Hayvansal Üretim*, 46(1), 1
- Peşmen, G. Yardımı, M. (2008). Avrupa Birliği’ne Adaylık Sürecinde Avrupa Birliği’ne Adaylık Sürecinde Türkiye Hayvancılığının Genel Durumu. *Veteriner Hekim Derneği Dergisi*, 79(3), 51
- Sakarya, E. (2009). Küresel Kriz Ve Hayvancılık. *Aktüel*, Cilt: 80 Sayı: 1, 7-8
- Şahin, K. Gül, A. Koç, B. Dağistan, E. (2001). Adana İlinde Entansif Süt Sığırcılığı Üretim Ekonomisi. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Bilimleri Dergisi (J. Agric. Sci.)*, 11(2): 19-21
- Tan, S. Ertürk, Y.E. (2000). Türkiye I. Besi Ve Süt Hayvancılığı Sempozyumu Bildirileri. Ankara, 19-27.
- Tarakçı, Z. Selçuk, Ş. Şahin, K. Coşkun, H. (2003). Üniversite Öğrencilerinin İçme Sütü Tüketim Alışkanlıkları Üzerine Bir Araştırma. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Bilimleri Dergisi (J. Agric. Sci.)*, 13(1), 15
- Tc. Kalkınma Bakanlığı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, (2014). *Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018 Hayvancılık*. Ankara, 5-7
- Tc. Kalkınma Bakanlığı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, (2014). *Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018 Hayvancılık*. Ankara, 15
- Terin, M. (2014). Dünya Süt Ve Süt Ürünleri Üretim, Tüketim, Fiyat Ve Ticaretindeki Gelişmeler. *İğdir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 54-62
- Tutan, M. U. (2016). Milli Tarım Projesi Ve Çiğ Süt Üretimine Etkileri. *Süt Kardeşler Dergisi*, Aralık 2016, 54
- Tutumlu, Ş. (2011) 10-15 Yaş Aralığındaki İlköğretim Öğrencilerinde Süt Ve Süt Ürünleri Tüketim Alışkanlığı, Laktoz Sindirim Güçlüğü Ve İntoleransı Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Konya, 4-9
- Tüik, (2012). Üretim Ve Harcama Yöntemi İle Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla Tahminleri Kavram, Yöntem Ve Kaynaklar. Ankara. 25
- Vural, H. Fidan, H. (2007). Türkiye’de Hayvansal Üretim Ve Hayvancılık İşletmelerinin Özellikleri. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 13(2), 51
- Yavuz, F. (2000). Türkiye’de Tarım Politikası. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*. 31, Özel Sayı, 20
- <http://ankaratb.org.tr/> adresinden 30.03.2017 tarihinde alınmıştır.
- <http://dergipark.gov.tr/> adresinden 30.03.2017 tarihinde alınmıştır.
- <http://planlama.mevka.org.tr/> (2011). Konya süt ve süt ürünleri sektörü değer zinciri ve analizi kümeleme çalışmaları. Bölgesel araştırma raporları serisi, yayın nu 6,
- <http://www.esk.gov.tr/tr/10904/Sut-nedir>, adresinden 29.03.2017 tarihinde alınmıştır.
- <http://www.fao.org/home/en/> adresinden 01.04.2017 tarihinde alınmıştır
- <http://www.idf.org/> adresinden 01.04.2017 tarihinde alınmıştır
- <http://www.kto.org.tr/> adresinden 29.03.2017 tarihinde alınmıştır
- <http://www.tarim.gov.tr/>, adresinden 28.03.2017 tarihinde alınmıştır.

<http://www.tarim.gov.tr/>. (2016). Süt ve süt ürünleri sektörü dış pazar çalışması. *Gıda Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı Avrupa Birliği Ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Yayınları*. Ankara

<http://www.ulusalsutkonseyi.org.tr/> adresinden 30.03.2017 tarihinde alınmıştır

<https://www.asuder.org.tr/veriler/turkiyede-sut-ve-sut-urunleri/sut-urunleri-uretimi-2015/> adresinden 28.03.2017 tarihinde alınmıştır.

ANALYSIS OF CAUSAL RELATIONSHIP AMONG GDP, AGRICULTURAL, INDUSTRIAL AND SERVICES SECTOR GROWTH IN TURKEY

Filiz YETİZ¹
Cevher ÖZDEN²

Abstract

This paper investigates the causal relationship among GDP, agricultural, industrial and services sectors in Turkey for the period of 1968-2015. For this purpose, we employed Engle-Granger causality/block exogeneity Wald test, Impulse Response and Variance Decomposition analysis. The results showed unidirectional Granger causality from agriculture to GDP and the other three sectors, while the agricultural sector is not influenced by the others. This is an expected result for any developing country where the agriculture accounts for a large proportion of national GDP, but an unexpected result for developed countries like European Union members to which Turkey has long been wishing to join. To our knowledge, although this method has been applied in various areas, sectoral causality has not been studied for Turkey before.

Keywords: Causality, Granger, Agriculture, Impulse-Response, Variance Decomposition, GDP, Turkey.

TÜRKİYE'DE GSYİH, TARIM, SANAYİ VE HİZMETLER SEKTÖRLERİ ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ

Özet

Bu çalışmada, 1968-2015 yılları arasında Türkiye'nin GSYİH ile tarım, sanayi ve hizmetler sektörleri arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmektedir. Bu amaçla, Engle-Granger nedensellik/Blok Dışsallık Wald testleri ile Etki-Tepki ve Varyans Ayrıştırma analizleri uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, tarım sektöründen GSYİH, sanayi ve hizmetler sektörüne doğru tek yönlü granger nedenselliğinin bulunduğu, ancak tarım sektörünün diğer sektörlerden etkilenmediği görülmüştür. Bu bulgu, halen GSYİH'nin önemli bir kısmını tarım sektörünün oluşturduğu gelişmekte olan ülkeler için beklenen bir sonuçtur ancak Türkiye'nin uzun yıllardır tam üye olmak istediği AB Ülkeleri gibi sanayileşmiş ekonomilerde görülmesi beklenmez. Nedensellik analizi daha önce pek çok alanda uygulanmış olmasına karşın, bilgimiz dahilinde sektörel nedensellik analizi Türkiye için daha önce gerçekleştirilmemiştir.

Anahtar Kelimeler: Nedensellik, Granger, Tarım, Etki-Tepki, Varyans Ayrıştırması, GSYİH, Türkiye.

¹ Asst.Prof.Dr., Nigde Ömer Halisdemir University, FEAS, Department of Banking and Finance, filiz.yetiz@ohu.edu.tr

² Dr., Çukurova University, Faculty of Agriculture, Department of Agricultural Economics, cozden@mgm.gov.tr

INTRODUCTION

Agriculture is an important constituent of GDP and also contains a big part of work force in the developing countries. Agriculture can be an important source of growth by supporting other sectors through the transfer of resources, and providing a market for non-agricultural goods and services. On the other hand, agriculture can also take advantage of the technological improvements in the industry and services that spill over to agriculture. For developing countries, it is quite important to make wise allocation of sources among sectors to incite development. However, as the countries become industrialized, agriculture's relative importance in the economy starts to decrease. In Turkey, agriculture's share in GDP decreased from 22.5% in 1968 to 8.9% in 2015, and its share in total employment decreased from 46.5% in 1988 to 20.5 in 2015 (TSI, 2016). The structure of agricultural supports and incentives in Turkey has undergone a substantial change in accordance with the industry-based development efforts, and obligations in the context of EU membership negotiation and WTO agreements (Arisoy, 2005). But, agriculture still holds its important position especially in the total employment of Turkey.

The aim of this paper is to investigate the interrelations between the three main sectors of Turkey's economy, namely the agriculture, industry and services, and determine whether agriculture has benefitted from and/or contributed to the expansion of the industry and services sector. For this purpose, we examined the relationships and causality among the three main sectors and GDP using a vector autoregression (VAR) model for the period 1968-2015. By using a VAR model, all variables are considered to be potentially endogenous, and we observed the short and long run responses to shocks and causality among the sectors.

I. LITERATURE

Tiwari (2011) examined the static and dynamic causality among sectoral incomes of agriculture, service and total GDP of India for the period 1950-51 to 2008-09, using Engle-Granger and Impulse-Response and Variance Decomposition analysis. Static causality analysis indicates that the service sector Granger causes industry sector and GDP and the agriculture sector Granger causes service sector. Dynamic causality results show that contribution to GDP forecast error by the industry sector is the highest, which is followed by agriculture and service sectors, while the contribution to the industry sector forecast error by GDP is the highest, which is followed by service sector and agriculture sector. In the case of service sector, explanation power of one standard deviation innovation in the industry and agriculture sectors to the forecast error variance is quite high (30.6% and 40%, respectively).

Rahman et al. (2011) examined the causal relationship among GDP, agricultural, industrial and service sector outputs for Bangladesh using the time series data from 1972 to 2008. They employed granger causality/block exogeneity Wald tests statistics in their study. They found a long run equilibrium relationship among these variables and bi-directional causality is observed between GDP and agriculture, industry and GDP, as well as between industry and service sectors. They also determined unidirectional granger causality from industrial sector to agricultural sector and GDP to service sector. Their results indicate that agricultural and industrial sectors are driving factors of the GDP in Bangladesh and the reverse is also true. On the other hand, service sector does not influence the GDP but GDP influences the growth of the service sector.

Gülistan et al. (2008) examined the causal relationship between primary energy consumption (EC) and real Gross National Product (GNP) for Turkey for 1970-2006, employing unit root test, Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP), Johansen co-integration test and Pair-wise Granger causality tests. Their results indicate that two series are cointegrated and there is a bi-directional causality from EC to GNP and vice versa, which means that an increase in EC directly

affects economic growth and also economic growth stimulates further EC. They concluded that energy is a limiting factor to economic growth in Turkey and thus, shocks to energy supply will have a negative impact on economic growth.

Liela and Talar (2012) investigated the dynamic causal relationship between energy consumption and economic growth in Lebanon over the period of 1980-2009. They employed various causality tests including Hsiao, Toda-Yamamoto and vector error correction based granger causality tests. In conclusion, they determined bidirectional relationship both in the short and long run, indicating that energy is a limiting factor to economic growth in Lebanon.

Adenomon and Oyejola (2013) investigated the impact of agriculture and industry on GDP in Nigeria for the period of 1960-2011, employing VAR and SVAR models. The results of VAR model indicated that agriculture contributed about 58% to GDP, while industry contributed about 32%. On the other hand, the results of SVAR model revealed that agriculture and industry contributed to the structural innovations of GDP in Nigeria, with more contribution resulting from agriculture sector. In conclusion, they recommended that special incentives should be given to agriculture sector and infrastructural facilities to boost the development, while new approaches should also be pursued for industry sector.

Siboleka et al. (2014) investigated whether or not there is a causal and long term relationship between agriculture and manufacturing sectors of Namibia over the period 1981-2012. They used unit root, correlation and granger causality tests and determined no causal relationship between agriculture and manufacturing in Namibia, and claimed that appropriate policy interventions are required to influence how the two sectors should benefit from each other in order to support potentials for both sustained employment opportunities and economic growth in Namibia.

Gaspar et al. (2015) investigated the long run relationship and causality among agriculture, industry and service sectors of Portugal for the period of 1970-2006, estimating a trivariate VAR model in terms of both value added and productivity of the sectors. As a result, they determined that agriculture value added is both weakly and strongly exogenous and exerted no influence on the other two sectors, nor was it affected by them. This is a normal and expected result for the developed countries since agriculture accounts only a small fraction of total GDP and employment. Turkey wants to join EU for a long time, and currently pursuing a full membership negotiation. However, it is a question for both EU and Turkey whether Turkey's economic structure is really ready for common agricultural policy of EU. Agriculture still accounts for 8-10% of total GDP and about 25% of employment, which probably does not take into account disguised unemployment correctly. However, agriculture constitutes 1.7 % of total GDP in EU-28 combined, and this rate changes between 1-3% for individual counties (Narin, 2011; Temiz and Gökmen, 2010). From employment respect, agriculture accounts for 5.7% of total employment in EU-28 combined, and it changes mostly around 4-5%, only increases to 37% in Romania, 13% in Portugal and 18% in Greece (Eurostat, 2016).

II. MATERIAL AND METHODS

Annual data of GDP and constituent sectors for the period of 1968-2015 were used in the study. Data were obtained from Turkish Statistical Institute (TSI) in two different series based on 1987 prices and 1998 prices. Different inflators were formulated for each sector using the data pertaining to the period of 1998-2006 covered by both series. Then, two series were combined by these inflators. Agriculture sector comprises agriculture and livestock production, forestry and fishing; industry comprises mining and quarrying, manufacturing, electricity, gas and water, construction, wholesale and retail trade; and services sector comprises services of hotels and restaurants, transportation and communication, financial institution, ownership of dwellings, business and personal services, imputed bank services, government services and private non-profit institutions.

Stationary property of the data series have to be checked in order to prevent biased conclusions in the study. For this purpose, Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root test was used to check stationarity (Yetiz, 2008; Rahman et al., 2011).

$$\Delta X_t = \mu + \alpha t + \delta X_{t-1} + \sum \delta_i \Delta X_t - 1 + \varepsilon_t$$

$$\Delta X_t = X_t - X_{t-1}$$

X_t : dependent variable

μ : constant

t : trend

ε_t :stochastic error

$H_0: \delta=0$ (X_t is non-stationary)

$H_A: \delta \neq 0$ (X_t is stationary)

In the next step, Johansen Cointegration test was used to determine possible cointegration relationship among data. In this model, the cointegration relationship is shown as below, and if the error term is stationary $I(0)$, two series is concluded cointegrated.

$$Y_t = \beta X_t + \varepsilon_t$$

$H_0: \beta=0$ (series are not cointegrated)

$H_A: \beta \neq 0$ (series are cointegrated)

The rejection of null hypothesis H_0 indicates the cointegration of series, which means that the series take joint action in the long run. However, this test does not reveal the direction of the relationship. One method that can be used for this purpose is Granger causality test. In order to test for Granger causality, we will estimate a VAR model as follows, in which all variables are initially considered symmetrically and endogenously (Rahman et al., 2011; Gaspar et al., 2015).

$$Y_t = a_0 + a_1 Y_{t-1} + \dots + a_p Y_{t-p} + b_1 X_{t-1} + \dots + b_p X_{t-p} + \mu_t$$

$$X_t = c_0 + c_1 X_{t-1} + \dots + c_p X_{t-p} + d_1 Y_{t-1} + \dots + d_p Y_{t-p} + v_t$$

Here, testing $H_0: b_1 = b_2 = \dots = b_p = 0$, against H_A : 'Not H_0 ', is a test that X does not Granger-cause Y. Similarly, testing $H_0: d_1 = d_2 = \dots = d_p = 0$, against H_A : 'Not H_0 ', is a test that Y does not Granger-cause X. In each case, a rejection of the null implies there is Granger causality.

III. FINDINGS, RESULTS AND DISCUSSION

Annual data of GDP and constituent sectors for the period of 1968-2015 were used for estimation. Initially, data were transformed into their natural logarithms to account for the expected non-linearity in the relationship and test for stationarity in variance. The summary statistics of each variable are given in the Table 1 and trend graphs are given in Figure 1.

Figure 1. Trend values of logged agriculture (LAG), GDP (LGP), industry (LIN) and Services (LSE)

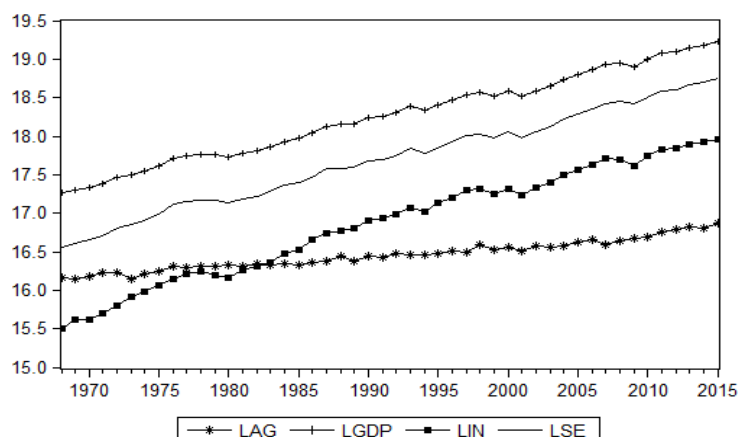


Table 1. The summary statistics of LGDP, LAG, LIN and LSE

	LAG	LGP	LIN	LSE
Mean	16.455	18.254	16.861	17.692
Median	16.453	18.280	16.960	17.721
Maximum	16.872	19.224	17.958	18.752
Minimum	16.149	17.263	15.506	16.560
Std. Dev.	0.190	0.571	0.721	0.628
Skewness	0.320	-0.022	-0.213	-0.067
Kurtosis	2.294	1.876	1.859	1.933
Jarque-Bera	1.817	2.532	2.966	2.314
Probability	0.403	0.282	0.227	0.314
Observations	48	48	48	48

From Table 1, the mean returns of LAG, LGP, LIN and LSE are 16.455, 18.254, 16.861 and 17.692, respectively. The ranges of standard deviation of the same series change from 0.190 to 0.721. From Figure 1, it is seen that the series of GDP, industry and service sectors has increased faster than the series of agriculture in Turkey’s case, and all the series seem to be not stationary. As already known, stationary time series tend to return its mean value and fluctuate around it with a constant range. On the other hand, a non-stationary variable becomes stationary after it is differenced, in which case the first order differencing mostly suffices. Stationary of a variable depends on whether it has a unit root or not. In the Table 2, the results of unit root test obtained using Augmented Dickey-Fuller (ADF) are given for both level and first difference of the series.

Table 2. Augmented Dickey-Fuller Test Results of Variables in Level and First Difference

	ADF t-statistics	prob.	Result
LAG	4.254	1.000	Non-stationary
LGP	7.046	1.000	Non-stationary
LIN	6.422	1.000	Non-stationary
LSE	7.110	1.000	Non-stationary
DLAG	-4.075	0.000	Stationary
DLGP	-2.276	0.024	Stationary
DLIN	-4.150	0.000	Stationary
DLSE*	-7.487	0.000	Stationary

*Intercept was chosen as deterministic regressor for DLSE, while none was selected for the other. All the first difference ADF regressions have a significant unit root coefficient at 5% and 1% levels. * refers to the first difference.

From Table 2, the null hypothesis that the series are non-stationary is not rejected at levels for all variables. However, after taking their first differences, the null hypothesis is rejected for all variables, in which case the series becomes stationary and variables are integrated at order one I(1).

After questioning the stationarity of the variables, the next step is to apply Johansen cointegration test, which requires the existence of sufficient number of time lags. The optimum lag lengths are determined using LR, FPE, Akaike, Schwarz and Hannan-Quinn information criteria. And the second test of deterministic trend assumption (intercept no trend in CE- no intercept in VAR) was chosen according to Log Likelihood, Akaike Information Criteria and Schwarz Criteria. Then, the Johansen Co-Integration test was applied using model 2 and lag interval (1,4). Test results are given in Table 3.

Table 3. Cointegration Test Results

Sample (adjusted): 1974 - 2015				
Included observations: 42 after adjustments				
Trend assumption: No deterministic trend (restricted constant)				
Series: DLGP, DLIN, DLSE, DLAG				
Lags interval (in first differences): 1 to 4				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.574419	62.10211	54.07904	0.0082
At most 1	0.288848	26.22152	35.19275	0.3297
At most 2	0.185091	11.90500	20.26184	0.4573
At most 3	0.075751	3.308489	9.164546	0.5247
Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen	0.05	

No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.574419	35.88060	28.58808	0.0049
At most 1	0.288848	14.31652	22.29962	0.4335
At most 2	0.185091	8.596509	15.89210	0.4782
At most 3	0.075751	3.308489	9.164546	0.5247
Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level				
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level				
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				

Both Trace and Eigenvalue statistics indicate that there is at least 1 co-integrating equation at 1% significance level. Therefore, the results of Johansen co-integration test show a long-running association among sectoral and GDP series. In the next step, we applied Granger Causality Wald Test and the results are given in Table 4.

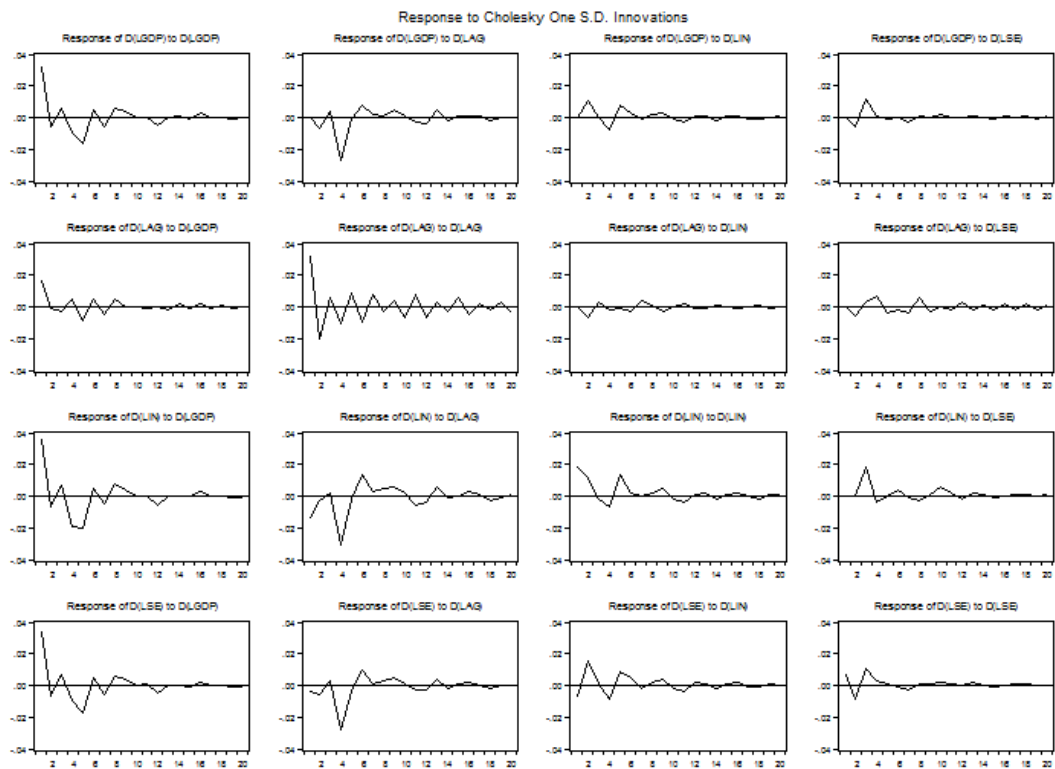
Table 4. Engle-Granger Causality Analysis

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests				
Sample: 1968 - 2015				
Included observations: 43				
Dependent Variable	Excluded	Chi-sq	df	Prob.
DLGP	DLIN	4.578328	4	0.3334
	DLSE	3.186677	4	0.5271
	DLAG	17.75711	4	0.0014
DLIN	DLGP	6.087797	4	0.1927
	DLSE	4.677662	4	0.3220
	DLAG	17.41588	4	0.0016
DLSE	DLGP	1.186407	4	0.8803
	DLIN	4.580997	4	0.3331
	DLAG	14.89889	4	0.0049
DLAG	DLGP	4.107324	4	0.3917
	DLIN	4.228688	4	0.3759
	DLSE	3.491675	4	0.4791

From Table 4, it is evident that DLAG (agriculture) is granger cause to DLGDP (GDP), DLIN (Industry) and DLSE (services), while the reverse is not true. DLGDP, DLIN and DLSE are not granger cause to DLAG. To explore the dynamic features of the series, Impulse Response Functions (IRFs) are computed. IRFs show the impact of a shock in an exogenous variable upon endogenous variable over a period of time (20 years in present study).

From Figure 2 below, we found the evidences from the impulse response analysis on the convergent and divergent influence of the agricultural, industrial and service sector from one time shock on GDP. Accordingly, services, industry and GDP respond to the change in agriculture, and this effect diminishes only after 8 years.

Figure 2. Impulse response analysis for different variables



In the next step, we performed variance decomposition to understand the extent of effects. In this analysis, it would be more convenient to consider the 8th period since the shock effects subside in this period (Evlimglu and Condur, 2012). Accordingly, GDP is explained 54.06% by itself, 31.05% by agriculture, 8.53% by industry and 6.36% by services sectors. Agriculture is explained mostly by itself throughout the period. Industry is explained 47.57% by GDP, 29.28% by agriculture, 15.90% by itself and 8.24% by services sectors. Lastly, services sector is explained 50.01% by GDP, 28.63% by agriculture, 14.28% by industry and 7.40% by itself. These figures support the results of granger causality analysis.

Table 5. Variance Decomposition

Variance Decomposition of D(LGP):					
Period	S.E.	D(LGP)	D(LAG)	D(LIN)	D(LSE)
1	0.031844	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.035151	84.60520	3.389846	9.148871	2.856086
3	0.037568	76.29706	3.984482	8.023014	11.69545
4	0.048108	50.38933	34.93335	7.458114	7.219205
5	0.051510	54.38011	30.51333	8.739211	6.367345
6	0.052436	53.34884	31.80296	8.703533	6.144664
7	0.052844	53.53591	31.44735	8.586939	6.429797
8	0.053243	54.05891	31.04526	8.534801	6.361031
9	0.053674	53.64881	31.38571	8.704886	6.260594
Variance Decomposition of D(LAG):					
Period	S.E.	D(LGP)	D(LAG)	D(LIN)	D(LSE)
1	0.035842	21.57657	78.42343	0.000000	0.000000
2	0.041941	15.83494	79.66956	2.711050	1.784448
3	0.042551	15.76549	79.05328	3.086698	2.094537
4	0.044745	15.22877	77.37119	2.993051	4.406990

5	0.046574	17.51470	74.97685	2.785525	4.722918
6	0.047975	17.42655	74.93445	3.089416	4.549581
7	0.049111	17.62993	73.69302	3.701757	4.975295
8	0.049828	18.20903	71.86293	3.663435	6.264604
9	0.050137	17.98744	71.52323	3.948710	6.540622
10	0.050639	17.63440	72.08117	3.872379	6.412054
Variance Decomposition of D(LIN):					
Period	S.E.	D(LGP)	D(LAG)	D(LIN)	D(LSE)
1	0.042250	71.87145	10.14208	17.98647	0.000000
2	0.044492	67.25961	9.634178	23.10480	0.001415
3	0.048788	57.66530	8.237406	19.35868	14.73861
4	0.061394	46.04640	30.82849	13.41727	9.707840
5	0.066119	48.93667	26.70537	15.98519	8.372768
6	0.067810	47.06046	29.37890	15.25947	8.301164
7	0.068058	47.18353	29.40528	15.15128	8.259912
8	0.068743	47.56982	29.28572	14.90184	8.242612
9	0.069249	47.26682	29.48042	15.09287	8.159877
Variance Decomposition of D(LSE):					
Period	S.E.	D(LGP)	D(LAG)	D(LIN)	D(LSE)
1	0.035212	90.67944	1.170841	4.031349	4.118370
2	0.040273	71.79751	2.982797	17.87226	7.347435
3	0.042291	67.45432	3.325386	16.28819	12.93211
4	0.052589	46.94715	30.91218	13.51353	8.627139
5	0.056305	50.93155	27.36587	14.11472	7.587853
6	0.057451	49.50634	28.97410	14.19110	7.328462
7	0.057847	49.77636	28.59553	14.08298	7.545140
8	0.058211	50.01499	28.48611	14.00331	7.495593
9	0.058672	49.69821	28.62691	14.27893	7.395948
10	0.058743	49.57865	28.61691	14.32526	7.479175
Cholesky Ordering: D(LGP) D(LAG) D(LIN) D(LSE)					

CONCLUSION

This study investigated the causal relationship among GDP, agriculture, industry and services sectors in Turkey for the period of 1968-2015. A long run equilibrium relationship was found among these variables. And, to further examine the nature of the relationship, granger causality/block exogeneity Wald test was applied and a uni-directional relationship was detected from agriculture to GDP and the other sectors, which indicates that agriculture incites the growth of other sectors, while it is not affected by the others. Turkey's agriculture sector made a more significant contribution to GDP than it does today. Especially, from the late 1980s onwards, successive governments have tried to follow a mixed, yet rather industry-based development course, and as a result, agriculture's share in GDP has decreased from 33.5% in 1968 to 8.9% in 2015, which shows that the importance of this sector has shifted to the other main sectors of Turkey's economy and contributed to their growth, as well.

REFERENCES

Adenomon, M. O., Oyejola, B. A. (2013). Impact of Agriculture and Industrialization on GDP in Nigeria: Evidence from VAR and SVAR Models. *International Journal of Analysis and Applications*, 1, 1, 40-78.

- Arısoy İ. (2005). Industrial Development in Turkey in terms of Industrialization and Main Indicators, Cukurova University, Journal of Social Sciences Institute, 14, 1.
- Dagher, L., Yacoubian, T. (2012). The Casual Relationship between Energy Consumption and Economic Growth in Lebanon. *Energy Policy*, 50 (2015), 795-801.
- Eurostat, (2016). European Statistics, National Accounts Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Evrimoğlu U., Çondur, F. (2012). An Analysis of Interlinkages between The IMKB and the Shock Exchange Markets of Developed and Developing Countries for Pre- and Post-Crisis Periods, *Uludag Journal of Economy and Society*, 16, 1.
- Gaspar, J., Gilson, P., Simoes, M. C. N. (2015). Agriculture in Portugal: Linkages with industry and services. *Faculdade de Economica da Universidad de Coimbra*.
- Gülistan Erdal, Hilmi Erdal, Kemal Esengün, 2008. The causality between energy consumption and economic growth in Turkey. *Energy Policy*, 36 (2008) 3838-3842.
- Mostafizur Rahman, Sayedur Rahman and Wu Hai-bing, 2011. Time Series Analysis of Causal Relationship among GDP, Agricultural, Industrial and Service Sector Growth in Bangladesh. *China-USA Business Review*, 10 (2011), 1, 9-15.
- Narin, M. (2011). Change in the Agricultural Support Policies implemented in Turkey, *Journal of Economic Approach*, 19, 183-225.
- Siboleka, M., Nyambe, J. M., Osterkamp, R.(2014). Agriculture and Manufacturing Sector Growth in Namibia during the 1981 to 2012: A Granger Causality Test. *British Journal of Economics, Management&Trade*, 4(11):1700-1707.
- Temiz, D., Gökmen, A.(2010). An Analysis of the Export and Economic Growth in Turkey over the period of 1950-2009. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 5, 5.
- Tiwari, A. (2011). Relationship between Industry, Agriculture, Service Sectors and GDP: The Indian Experience. *International Journal of Economics and Business*, 1(2010), 1.
- TSI, (2016). Turkish Statistical Institute, National Accounts and Employment Databases. <http://www.turkstat.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist>
- Yetiz, F. (2008). Structure of the Financial System, Relationship between Financial Depth and Economic Growth, Turkish Finance System, *Cukurova University, Department of Economy*, Master Thesis.

VERGİ KAÇAKÇILIĞININ TOPLUM TARAFINDAN BİR SUÇ OLARAK ALGILANIP ALGILANMADIĞININ TESPİTİNE İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA*

Zeki DOĞAN¹
Ayşe Gül ŞAHİN²

Özet

Vergi, bir ülkenin kalkınmasında ve gelişmesinde en önemli katkı sağlayan gelir unsurlarından birini oluşturur. Vergi, mükellefler tarafından karşılıksız bir ödemedir. Ancak artan vergi oranları, adaletsiz gelir dağılımı, idarenin etkinliği gibi nedenlerden dolayı vergi kaçakçılığı yapılmakta ve yapılan bu kaçakçılığın caydırıcı olması için kanunlar çerçevesinde ceza yaptırımı uygulanmaktadır. Toplumumuzda vergi kaçakçılığının bir suç olarak algılanıp algılanmadığına dair Antalya ve Batman illerinde yapılan bir araştırma ile kişilerin vergi kaçakçılığı hakkındaki düşünceleri, vergi kaçakçılığının altında yatan nedenler, yapılan vergi kaçakçılığının vicdanen nasıl düşünüldüğü; eğitim, inanç, etnik köken vb. özellikler açısından farklı anket sorularıyla değerlendirilmiştir. Örneklem büyüklüğünün belirlenmesinde illerin nüfusları göz önüne alınmıştır. Anket çalışması 398 kişi üzerinde uygulanmıştır. Yapılan anket çalışmasının sonuçları SPSS 24 programı ile elde edilmiş ve yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Vergi, Vergi Kaçakçılığı, Vergi Kaçakçılığı Suçu.

A RESEARCH REGARDING TO THE DETERMINATION OF WHETHER OR NOT TAX DODGING IS PERCEIVED AS A TYPE OF OFFENSE BY SOCIETY

Abstract

Tax constitutes one of the most important contributing factors in progress and development of a country's economy. Tax is a complimentary payment paid by taxpayers. Tax dodging is preferred because of several reasons such as increasing tax rates, unfair distribution of income, strength of administration etc. Penal sanctions covered by laws are applied to make it dissuasive over this type of crime. In order to determine whether or not tax dodging is perceived as a crime in our society, a project is held in Antalya and Batman by performing a survey which evaluates the thoughts of people about tax dodging, the reasons underlie it, reflection to the conscience of that crime in the perspective of education, religion, sect, ethnic background and etc.. City populations are considered to determine the sample rates. Survey is conveyed to 398 persons. The data of the survey results is obtained and interpreted with using SPSS 24 software.

Keywords: Tax, Tax Smuggling, Tax Smuggling Crime.

* Bu çalışma, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde hazırlanan "Vergi Kaçakçılığının Toplum Tarafından Bir Suç Olarak Algılanıp Algılanmadığının Tespitine İlişkin Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

¹ Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, zekidogan7@hotmail.com

² Öğr. Gör. Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Akseki MYO.

GİRİŞ

Vergi, devletin kamu hizmetlerini en iyi şekilde yerine getirebilmesi için ve toplum refahının yükseltilmesi için gerekli olan finansal bir gelir unsurudur. Bu nedenle, vergiler devletin gelir kaynağını oluşturması sebebiyle vergi gelirlerini etkileyen faktörlerin neler olduğunun belirlenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Fakat bu faktörleri belirlerken sadece mali, idari ya da siyasi nedenleri incelemek konunun bütününe yansıtması açısından yeterli değildir. Bunun yanı sıra psikolojik nedenlerinde incelenmesi gerekmektedir. Özellikle karşılıksız ve cebren alınan bir verginin vatandaşlar üzerinde bir yük oluşturması onların fedakârlığa katlandıkları hissini uyandırabilmektedir. Bu durum ise vatandaşların vergi ödeme davranışları üzerinde etkili olabilmekte ve tepki göstermelerine neden olabilmektedir. Vergi ödemelerine gösterilen tepkiler içinde, en yaygın ve etkili tepkilerden biri ise vergi kaçakçılığıdır. Vergi kaçakçılığı kanunlara aykırı bir davranıştır.

Bu çalışmanın temel amacı ise kanunlara aykırı olan vergi kaçakçılığının toplumumuz tarafından gerçekten bir suç olarak algılanıp algılanmadığını, kişilerin yaşam tarzlarına, dini görüşlerine, milli duygularına hatta etnik kökenlerine göre değişip değişmediğini tespit etmektir.

I. VERGİLENDİRMEYE İLİŞKİN TEMEL KAVRAMLAR

Devletin en önemli gelir kaynağı olan vergi, “*devletin veya devletten aldığı yetkiye dayanan kamu tüzel kişilerinin geniş anlamdaki kamusal faaliyetlerinin gerektirdiği harcamaları karşılamak ya da kamusal görevlerinin gereklerini yerine getirmek amacıyla ve yasal esaslara uymak kaydıyla hukuki cebir altında, özel karşılık vaadi olmaksızın geri vermemek üzere, gerçek kişilerle gerçek olmayan tüzel kişilerden aldıkları para tutarlarıdır*” (Nadaroğlu, 1996: 216).

Günümüzdeki amaç ve fonksiyonları göz önünde bulundurulmak suretiyle vergi; devletin ve diğer yetkili kamu kuruluşlarının yüklendikleri görevleri gerçekleştirmek üzere, gerçek veya tüzel kişilerden; cebren, karşılıksız olarak ve egemenlik gücüne dayanarak aldığı para şeklindeki iktisadi değerlerdir (Işık vd., 2005: 51).

Verginin Konusu: Verginin konusu, verginin üzerine konulduğu, doğrudan ya da dolaylı olarak kaynağını oluşturduğu iktisadi unsurdur. Verginin ne üzerinden alınacağını belirten verginin konusu kavramı, mükellefiyetin hedefini ve amacını da önemli ölçüde göstermektedir. Her verginin konusunun ne olduğu, ilgili vergi kanunlarında belirtilmiştir (Işık vd., 2005: 19). Ülkemizde konusunun niteliğine göre vergiler 3’e ayrılmaktadır. Bunlar elde edilen gelir üzerinden alınan vergiler, yapılan harcamalar üzerinden alınan vergiler ve çeşitli servet unsurlarına sahip olmaktan dolayı ödenen vergilerdir (Arslan, 2011: 6).

Ülkemizde gelir üzerinden alınan vergiler; gerçek kişilerin elde ettiği gelirler üzerinden alınan gelir vergisi ile tüzel kişilerin elde ettiği gelirler üzerinden alınan kurumlar vergisinden oluşmaktadır (Karabulut vd., 2013: 134).

Harcama vergileri; üretilen, satılan ya da tüketilen mal ve hizmetler üzerine konulan vergilerdir. Bu vergilerin gelir ve servet vergilerinden ayrıldığı başlıca özellik dolaylı vergiler olmaları dolayısıyla yansıtılabilir olmalarıdır. Vergilendirmede etkinlik açısından olumlu özellik gösteren harcama vergilerinin adalet ilkesi ile çeliştiği söylenebilir (Uluatam, 1999: 391).

Bir kişinin gelir getirirse de getirmese de elinde bulunan her türlü iktisadi kıymet servettir. Servet, gelir ve harcamanın dışında diğer bir vergi konusudur. Devletin servet vergisi almasındaki temel mantık genellikle gelir dağılımında adaleti sağlamaktır. Çünkü, üst gelir grupları servet sahibidirlere (Yüksel, ty:33).

Verginin Mükellefi ve Sorumlusu: Vergi Usul Kanunu'nun sekizinci maddesine göre vergi mükellefi üzerine vergi borcu düşen gerçek ve tüzel kişilerdir. Toplumunu oluşturan tüm gerçek ve tüzel kişiler birer vergi mükellefi olabilir. Vergi sorumlusu Vergi Usul Kanunumuzda şu şekilde tanımlanmıştır. Vergi sorumlusu, verginin ödenmesi bakımından alacaklı vergi dairesi ile muhatap olan kişidir. Vergi sorumlusu, vergi kanunlarına göre kendisi mükellef sayılmayıp, vergi mükellefi adına vergiyi ödemek ve vergiye ilişkin diğer şekli ödevleri yerine getirmek zorunda olan kimsedir (Pehlivan, 2008: 99).

Vergi Matrahı: Vergiyi doğuran olayın ortaya çıkmasıyla mükellefin vergi borcu doğmuştur. Ancak, verginin alınabilmesi için bu yeterli değildir. Bu amaçla vergi oranlarının uygulanarak vergi borcunu somut olarak ortaya koyacak bir matrahın bilinmesi zorunludur. İşte, vergi konusunun verginin hesaplanmasında esas alınan değer ya da miktara vergi matrah denilmektedir (Kırbaş, 2004: 105).

Vergi Tarifesi: Konusu ve matrahı bilinen bir verginin hesaplanabilmesi için gerekli olan diğer bir kavram ise vergi tarifesidir. Vergi tarifesi, verginin hesaplanması bakımından, vergi matrahına uygulanan oran ve ölçülere denilir (Akdoğan, 2004: 12).

II. VERGİ SUÇ VE CEZALARI İLE VERGİ KAÇAKÇILIĞI

II. I. Vergi Suç ve Cezası Kavramı

Vergi cezaları, vergi suç ve kabahati olarak adlandırılan davranışlara karşı devletin uygulamış olduğu yaptırımlardır. Bu suçların bir kısmı yükümlü veya vergi sorumlusu tarafından işlenirken, bir kısmı da vergilendirme sürecinde görevli memurlar tarafından işlenebilir. Bu fiillere gösterilen tepkilerin bir kısmı vergi idaresi tarafından kesilen ve kabahat olarak adlandırılan idari vergi cezaları iken, bir kısmı ceza mahkemeleri tarafından verilen ve adli ceza olarak adlandırılan yaptırımlardır (Bayraklı, 2009: 64).

Suçlara uygulanacak cezai yaptırımlar 5237 sayılı Türk Cezai Kanunu'nda hapis cezası, adli para cezası, güvenlik tedbirleri şeklindedir. Kabahat karşılığında 5236 sayılı Kabahatler Kanununun da öngörülen idari yaptırımlar ise, idari para cezası ve idari tedbirler şeklindedir. Vergi suçları ve kabahatleri için uygulanacak cezai yaptırımlar 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda düzenlenmiştir.

II. II. Ceza Ehliyeti

Ceza ehliyeti, bir kimsenin hukuka aykırı eylemlerinden dolayı cezalandırılabilmesini ifade eder. Vergi Usul Kanunu'na medeni hakları kullanma yönünden fiili ehliyeti olmayanların yani reşit olmayanların, mümeyyiz olmayanların ve kısıtlı olanların ceza ehliyeti yoktur (Pehlivan, 2012: 84).

II. III. Vergi Cezalarının Uygulanmasını Engelleyen Nedenler

Vergi Usul Kanunu'na göre, vergi cezalarının uygulanmasını engelleyen nedenler; “*mücbir sebepler*” ile “*yanılma*” halidir. Bunlara ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmiştir.

Mücbir Sebepler: Vergi hukuku bakımından mücbir sebep; vergi mükelleflerinin, vergi sorumlularının ve ceza muhataplarının isteseler dahi hiçbir biçimde kendi çabaları ve iradeleriyle önüne geçemeyecekleri, oluşunu ve sonuçlarını engelleyemeyecekleri doğal veya yapay durumlara denir (Erol, 2012: 103).

Olayların mücbir sebep olarak kabul edilebilmesi için, bunların bazı koşullar altında gerçekleşmiş olması gerekir. Bu koşullar şunlardır (Mutluer, 2006: 152):

- Bunlardan biri, ortada vergilendirmeyi engelleyen bir kuvvetin var olmasıdır.
- İkincisi, bu vergilendirmeyi engelleyen kuvvetin kişinin iradesi dışında meydana gelmesidir.
- Üçüncüsü, meydana gelmiş olan olayın, kişinin bilinç ve iradesi dışında olmasıdır.

Yanılma: Kanunu bilmemek mazeret sayılmaz genel ilkesi, vergi suç ve cezalarında genel ceza hukukunda olduğu gibi sert bir uygulama alanı bulmamaktadır. Bunun başlıca nedeni vergi mevzuatının çoğu kez bu işle uğraşanların bile tam kavrayamayacakları ölçüde karmaşık nitelikte bulunmasıdır. Bu anlayışın bir sonucu olarak Vergi Usul Kanununun 369 uncu maddesi, yetkili mercilerin yükümlüye yazı ile yanlış açıklama yapmış olmalarını, bir hükmün uygulanma biçimi konusunda yetkili mercilerin görüş ve düşüncelerini değiştirmiş olmalarını ya da bir hükme ilişkin içtihadın değişmiş olmasını yanılma olarak kabul etmiş ve vergi cezası kesilmeyeceğini hükme bağlamıştır (Öncel vd., 1985: 260).

II. IV. Vergi Yüğü

Vergi yüğü, ülke içindeki iktisadi kaynaklardan, yine ülkenin ortak tüketim ve yatırım harcamalarını karşılamak üzere ayrılan bölümü olarak tanımlanmaktadır (Bilici, 2011: 163).

Genel olarak vergi yüğü toplam ödenen vergilerin toplam gelire oranlanmasıyla elde edilen tutardır. Verginin yük olması sadece kişiler tarafından değil devlet tarafından da yük olarak algılanmaktadır. Vergi yüğü, vergi politikası ile ilgili düzenlemelerin savunulmasında kullanılmaktadır. Vergi yüğü kavramı, hükümet ve vergi yükümlülerince vergi politikası tedbirlerini savunmak veya reddetmek, vergi sistemindeki vergi ahenkleştirmesini savunmak veya reddetmek için kullanılmaktadır. Vergi mükellefleri de yeni vergilere karşı koymak isterken aynı yöntemle yeni vergi politikası düzenlemelerini değerlendirmektedirler (Yıldırım, 2008: 26).

II. V. Vergi Baskısı

Vergi baskısı, vergi ödemenin bireylerin davranışları üzerinde meydana getirdiği psikolojik etkidir. Verginin karşılıksız ve zorunlu olması onun gönülden bir istekle getirilmesini engeller. Bu nedenle, vergiyi istemeyerek de olsa ödemek zorunda olanların duymuş oldukları psikolojik etkiye vergi baskısı denir (Pehlivan, 2011: 162).

Vergi baskısı sonucunda mükellefler veya vergi sorumluları, vergiye karşı çeşitli direnme şekilleriyle bu tepkilerini ortaya koyabilmektedirler. Vergi baskısına karşı direnme ise, vergi ile ilgili yükümlülüklerin şekil ve bileşimlerine ilişkin olarak ortaya çıkmaktadır (Chouvel, 2003: 57).

Başlangıçta mükellefler düşük oranlı vergiler karşısında olumlu bir tutum sergilemekte ve vergilere sempati ile yaklaşmaktadırlar. Sempati kavramı, kelime olarak sevimli ve cana yakın bulma anlamına gelmektedir. Dolayısıyla düşük oranlı vergilerde mükelleflerin sevecek ve isteyerek vergi ödedikleri söylenebilir. Mükelleflerin vergiye karşı tutumundaki ikinci aşama apati hali olarak değerlendirilebilir. Kelime olarak ilgisizlik anlamına gelen apati kavramı, mükelleflerin artan vergi oranları karşısında isteksiz olmalarını ifade etmede kullanılabilir. Apati aşaması vergiye karşı tutumun olumludan olumsuzu geçmesindeki ilk aşamadır. Dolayısıyla, bu aşamada genel bir kararsızlık hali söz konusu olmakta ve subjektif açıdan mükellef tutumları farklılık gösterebilmektedir. Üçüncü aşama olan antipati aşaması ise, mükellefler yönünden genel olarak vergilere karşı olumsuz tutumların pekiştiği aşama olarak değerlendirilebilir. Sempati kavramının karşıtı olan antipati kavramı, kelime olarak karşı duygu besleme, sevimli bulmama ve hoşnut olmama anlamlarına gelmektedir. Vergiye karşı tutum sürecinde mükelleflerin vergilere antipati

duymalarının en önemli nedeni vergilerde meydana gelen artışlardır. Dolayısıyla apati aşamasında kararsızlık hali içindeki mükellefler bu aşamaya gelindiğinde kararlılık göstermeye başlamakta ve bazı olumsuz hislere kapılmaktadırlar. Kendilerinin sistemli bir şekilde suiistimale maruz kaldıkları ve kişisel veya toplu olarak haksızlığa uğradıkları hissine kapılan mükellefler, ellerindeki fırsatları değerlendirmek suretiyle vergilere karşı olumsuz tepkiler göstermeye başlamaktadır (Aktan vd., 2003: 3).

II. VI. Vergi Kaçakçılığı ve Vergi Kaçaklığının Nedenleri

Vergi kaçakçılığı dar anlamı ile “*vergi kanunlarına aykırı davranmak ve kanunları uygulamakla görevli bulunan idarenin aldığı önlemlere karşı gelmek suretiyle, ya da az vergi ödemek şeklinde olabilmektedir.*” (Kıldış, 2000: 92) başka bir tanımlama yapacak olursak, vergi ödememek veya daha az ödemek amacıyla vergi kanunlarına aykırı hareket etmek, yani hileyle başvurarak vergiden kaçmak anlamına gelmektedir (Türk, 1992: 5). Kaçakçılığın önlenmesi için en önemli durum vergi ahlakının, vergi ödeme bilincinin mükelleflere aktarılması gerektiğidir.

Vergi kaçakçılığını, yalnızca vergi mükellefinin vergi ahlakının bulunmaması sebebine bağlamak, konuyu çok dar açıdan incelemek olmaktadır (Mağat, ty;138). Tabi ki vergi ahlakının yerleşmemesi vergi kaçakçılığını etkileyen bir nedendir, fakat aşağıda belirteceğimiz idari nedenler, ekonomik nedenler, hukuki nedenler, sosyal nedenler ve siyasi nedenler de vergi ahlakını doğrudan etkileyen faktörler arasında yer almaktadır.

İdari Nedenler: Gelişmiş ülkelerde vergi kaçakçılığının daha seyrek görülebilmesi, yalnızca gelişkin vergi ahlakıyla değil, bu ülkelerin idari ve örgütsel başarıları ile de bağlantılıdır. Vergi yasalarının getirilen firmalar arası denetim mekanizmalarının işlerliği, her sektörde yerleşik hale gelmiş belgeleme düzeni, vergi yönetimi ve denetiminin uzman personel ve gelişkin araçlarla sürdürülmesi, vergi dairelerinin gelir kaynaklarını tam olarak kavramalarına ve vergi kaçakçılığının asgari düzeye inmesine yardımcı olur (Erdem, 1987: 43).

Ekonomik Nedenler: Vergi kaçakçılığının ekonomik nedenleri arasında mükelleflerin gelir düzeyi, işsizlik oranının yüksek olması, kayıt dışı ekonomi, enflasyon oranının yüksek olması gibi nedenler yer almaktadır. Vergi bireylerin veya sosyal kesimlerin katlanmak zorunda oldukları yükün belirlenmesi açısından olduğu kadar ekonomik büyüme, gelir dağılımı ve ekonomik istikrarın gerçekleştirilmesi gibi makro hedeflerin belirlenmesi açısından da önemlidir (Işık ve Kılınç, 2009: 150).

Hukuki Nedenler: Bu nedenler arasında, çıkarılan kanun ve yasaların anlaşılır, basit ve açık olmaması, vergi cezalarının yetersizliği ve caydırıcı olmaması, vergi aflarının sıklığı, vergi oranlarının yüksek olması aynı zamanda uygulanan vergi çeşitlerinin fazla olması gibi nedenler sıralanabilir.

Sosyal Nedenler: Mükellefin vergi karşısında ki davranışını belirleyen ve vergiye karşı direnişini azaltmada önemli rol oynayan faktör, vergi ahlakıdır. Vergi ahlakı, “*mükellefin vergiyi manevi bir disiplinin etkisi altında, bir görev ve borç olarak kabul etmesi*” anlamına gelmektedir. Bu düşünceye sahip yükümlünün vergi karşısında olumsuz bir davranış göstermeden ve onu dini bir vecibeyi yerine getirircesine ödemesi, vergi ahlakının önemini göstermektedir (Kaşkar, 1996: 75).

Siyasi Nedenler: Vergi ile alınan kararlar hükümet tarafından alındığından dolayı siyasilerin elinde bulunan bu yetki seçimlerde oy vaadi olarak kullanılmaya çok müsait olup, vatandaşların verilen vaatlere karşı tepkisiz kalmadığı görülmektedir. Seçim sonucu iktidarı ele alan siyasi partiler, kendilerine oy vererek desteklemiş veya desteklememiş olsun alacakları kararlar, herkesi zorunlu olarak bağlayacağından, vatandaşlar siyasi iktidarı elinde bulunduranlara karşı bir tutum içerisine girerler. Bu tutum siyasi gücü elinde bulunduranların, aldıkları kararları benimsememeleri ve siyasi iktidara karşı oluşlarına göre aldıkları veya alacakları kararlara tepki olarak, vergi vermeme ve kaçınma söz konusu olacaktır (Çataloluk, 2008: 219-220).

Mükelleflerin vergi ahlâkının oluşumunda önemli belirleyenlerden birisi, mevcut siyasi ve yasal sisteme olan güven duygusudur. İyi organize edilmiş ve vatandaşın tercihlerine ve beklentilerine uyumlu kurumsal faktörler, ülkedeki sosyal sermaye ortamına pozitif katkı yapacaktır. Bu katkının vergi açısından en önemli sonucu ise, vergi ahlâkını arttırıcı etkide bulunmasıdır (Torgler ve Schneider, 2005: 9).

III. KONUyla İLGİLİ YAPILAN ARAŞTIRMA

Vergi kaçakçılığının toplumumuz tarafından bir suç olarak algılanıp algılanmadığını tespit etmek amacıyla yapılan bu araştırma ile ilgili olarak çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amacı, araştırmanın kapsamı ve sınırları, araştırmanın hipotezleri, araştırmanın yöntemi, araştırma sonucunda elde edilen bulgular ve analizler yer almaktadır.

III. I. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın temel amacı, vergi kaçakçılığının toplumumuz tarafından bir suç olarak algılanıp algılanmadığını ve bu algının demografik özelliklere göre farklılık oluşturup oluşturmadığını tespit etmektir. Bu temel amacın dışında elde dilmek istenen bilgiler ise;

- Ankete katılan kişilerin demografik özelliklerinin belirlenmesi,
- Ankete katılanların vergi konusundaki genel düşüncelerinin belirlenmesi,
- Ankete katılanların vergi kaçakçılığını günah olarak ve kul hakkına girme olarak algılayıp algılamadığının belirlenmesi,
- Vergi kaçakçılığının nedenlerinin belirlenmesidir.

III. II. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Bu araştırma Antalya ve Batman'da yaşayan 18 yaşın üzerindeki kişileri kapsamaktadır. Oluşturulan anket soruları bu şehirlerde yaşayan 398 kişinin vergi konusundaki düşüncelerini, vergi kaçakçılığını bir suç olarak algılayıp algılamadıklarını tespit etmek amacıyla tasarlanmıştır. Anket ile yapılan tüm çalışmaların sınırlılıkları bu çalışma için de geçerlidir. Araştırma zaman ve maliyet kısıtlılığı nedeniyle sadece Antalya ve Batman şehirleriyle sınırlı tutulmuştur.

III. III. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

H1: Kişilerin *cinsiyetlerine* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H2: Kişilerin *medeni durumlarına* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H3: Kişilerin *yaşlarına* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H4: Kişilerin *eğitim durumlarına* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H5: Kişilerin *mesleklerine* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H6: Kişilerin *aylık gelirlerine* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H7: Kişilerin *etnik kökenlerine* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H8: Kişilerin *kendilerini nasıl tanımladıklarına* göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H9: Kişilerin *cinsiyetlerine* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H10: Kişilerin *medeni durumlarına* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H11: Kişilerin *yaşlarına* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H12: Kişilerin *eğitim durumlarına* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H13: Kişilerin *mesleklerine* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H14: Kişilerin *aylık gelirlerine* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H15: Kişilerin *etnik kökenlerine* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H16: Kişilerin *kendilerini nasıl tanımladıklarına* göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H17: Kişilerin *cinsiyetlerine* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H18: Kişilerin *medeni durumlarına* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H19: Kişilerin *yaşlarına* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H20: Kişilerin *eğitim durumlarına* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H21: Kişilerin *mesleklerine* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H22: Kişilerin *aylık gelirlerine* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H23: Kişilerin *etnik kökenlerine* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

H24: Kişilerin *kendilerini nasıl tanımladıklarına* göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır.

III. IV. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada verilerin toplanmasında anket yöntemi kullanılmıştır. Anketlerin dağıtımında anketörlerden yararlanılmıştır. Verilerin toplanması, Ekim 2015 ile Mart 2016 arasında 6 aylık bir çalışma sonucunda gerçekleşmiştir.

Araştırmanın odağını Antalya ve Batman'da yaşayan kişiler oluşturmaktadır. Ancak, tüm şahıslara ulaşılması maliyet ve zaman açısından mümkün olmadığından örnekleme yapılması zorunlu görülmüştür. Örnekleme yöntemi olarak kolayda örnekleme metodu tercih edilmiştir. Bu amaçla örneklem olarak Antalya ve Batman'da yaşayan 398 kişiye anket uygulanmıştır. Çalışmanın Antalya ve Batman gibi iki farklı ilde yapılmasının sebebi ise etnik köken, inanç gibi farklı demografik özelliklere sahip kişileri barındırmaları nedeniyle vergi kaçakçılığına bu iki ilde yaşayanların farklı açıdan bakılabileceği düşüncesidir.

Araştırmada kullanılan anket formu alan araştırması yapıldıktan sonra oluşturulmuştur. Ancak anketi uygulamaya koymadan önce ankete son şeklini vermek amacıyla ön test uygulanmıştır. Ön testte 25 kişiye anket uygulanmıştır. Bu 25 kişinin geri bildirimleri sayesinde ankette gerekli düzenlemeler yapılmış ve ankete son şekli verilerek anket uygulamaya hazır hale getirilmiştir.

Verilerin analizinde ise SPSS 24 (Statistical Package for Social Sciences) paket programı kullanılmıştır. Öncelikle demografik değişkenlerin dağılımını belirlemek ve ankete katılan kişilerin vergi ile ilgili bazı düşüncelerini ortaya koymak amacıyla ortalamalar, yüzdeler ve frekanslar hesaplanmıştır. Hipotezlerin test edilmesi amacıyla ise, Bağımsız Örneklem t Testi, Tek Yönlü Anova Testi ve Tamhane's T2 Testi kullanılmıştır. Bağımsız Örneklem t Testi iki grubun arasında ki farklılığın testi için, Tek Yönlü Anova testi ise ikiden fazla grubun bulunduğu durumlarda gruplar arasında ki farklılığın testi için (Babadağ, 2015: 321) kullanılmıştır. Tamhane's T2 testi ise ikiden fazla grup içeren durumlarda herhangi bir farklılık tespit edilip varyansların homojen olmadığı durumlarda kullanılmıştır.

III. V. Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmanın bu bölümünde ankete dayalı yapılan araştırma sonuçlarının analizi ile bilgilere yer verilmiştir.

a. Ankete katılanların demografik özelliklerine ilişkin bulgular

Araştırmada uygulanan anket formunda ankete katılan kişilerin kişisel özelliklerini belirlemeye yönelik 8 adet demografik özellik sorusu bulunmaktadır. Bunlar cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, meslek, aylık gelir, etnik köken ve kişilerin kendilerini nasıl tanımladıkları ile ilgili sorulardır. Anket uygulamasına katılan kişilerin demografik özelliklerinin frekans ve yüzde dağılımları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyet dağılımı incelendiğinde %49,2'si erkek, %50,8'i kadın katılımcılardan oluşmaktadır.

Tablo 1. Ankete Katılan Kişilerin Demografik Özelliklerine Göre Dağılımları

Cinsiyet	Frekans	%	Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Erkek	196	49,2	Bekâr	262	65,8
Kadın	202	50,8	Evli	136	34,2
Toplam	398	100,0	Toplam	398	100,0
Yaş	Frekans	%	Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
18-24 yaş arası	239	60,1	İlkokul	15	3,8
25-30 yaş arası	28	7,0	Ortaokul	142	35,6
31-35 yaş arası	34	8,5	Lise	107	26,9
36-40 yaş arası	41	10,3	Ön Lisans	20	5,0
41 ve üzeri ya	56	14,1	Lisans	107	26,9
Toplam	398	100,0	Yüksek Lisans	7	1,8
			Toplam	398	100,0
Meslek	Frekans	%	Aylık Gelir	Frekans	Yüzde
Serbest Meslek	27	6,8	500 TL'den az	223	56,0
Muhasebe	4	1,0	501-1000 TL arası	27	6,8
Öğretmen	64	16,1	1001-1500 TL arası	22	5,6
Öğrenci	106	26,6	1501-2000 TL arası	38	9,5
Bankacı	156	39,2	2001 TL ve üzeri	88	22,1
Çiftçi	4	1,0	Toplam	398	100,0
Diğer	37	9,3			
Toplam	398	100,0			
Etnik Köken	Frekans	%	Kendinizi Nasıl Tanımlarsınız	Frekans	%
Türk	212	53,2	Muhafazakâr	94	23,6
Kürt	138	34,7	Milliyetçi	50	12,6
Arap	45	11,3	Cumhuriyetçi	30	7,5
Laz	3	0,8	Açık Görüşlü	119	29,9
Toplam	398	100,0	İnançlı Biri Değilim	4	1,0
			Diğer	101	25,4
			Toplam	398	100,0

Araştırmaya katılan kişilerin yaş dağılımları incelendiğinde ise en fazla işaretlenen yaş grubunun %60,1 ile 18-24 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Bunu takiben %7 ile 25-30 yaş aralığı, %8,5 ile 31-35 yaş aralığı, %10,3 ile 36-40 yaş aralığı ve %14,1 ile 41'den büyük yaşta kişiler ankete katılanların yaş durumunu ortaya koymaktadır. Bu oranlardan ankete katılanların genel olarak genç kişilerden oluştuğunu söyleyebiliriz.

Araştırmaya katılan kişilerin eğitim düzeyine bakıldığında en yoğun katılımcı %35,6 ile ortaokul düzeyindeki kişiler oluşturmaktadır. Lise ve lisans düzeyindeki katılımcılar %26,9'luk bir oranı oluştururken, ön lisans düzeyindekiler %5, ilkökul düzeyindekiler %3,8 ve yüksek lisans düzeyindekiler %1,8'lik oranı oluşturmaktadır. Bu açıdan ankete katılan kişilerin genel olarak eğitim seviyesi düşük kişilerden oluştuğu belirtilebilir.

Araştırmaya katılan kişilerin medeni durum dağılımları incelendiğinde katılımcıların %34,2'sinin evli, %65,8'inin ise bekâr olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin mesleklerine bakıldığında ise bankacı olarak çalışanlar %39,2 ile yüksek oranı oluşturmaktadır. Bununla birlikte öğrenciler %26,6'lık, öğretmenler %16,1'lik, diğer mesleklerde çalışanlar %9,3'lük, serbest meslek yapanlar %6,8'lik ve muhasebeci ve çiftçiler ise %1'lik kısmı oluşturmaktadır.

Aylık gelir sorusunda geçerli yüzdeler incelendiğinde en çok işaretlenen aylık gelir aralığının %56,0 ile 500 TL'den az olduğu görülmekte, bunu takiben %22,1 ile 2001 TL'den fazla, %9,5 ile

1501 TL-2000 TL, %6,8 ile 501 TL – 1000 TL, %5,6 ile 1001 TL – 1500 TL aralığındaki seçeneklerin işaretlendiği görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin etnik kökenlerine bakıldığında Türk etnik kökenine sahip olanlar %53,2 ile en yüksek oranı oluşturmaktadır. Bununla birlikte Kürt etnik kökenine sahip olanlar %34,7'lik, Arap etnik kökenine sahip olanlar %11,3'lük ve Laz etnik kökenine sahip olanlar ise %8'lik bir oranı oluşturmaktadır.

Son olarak araştırmaya katılan kişilerin kendinizi nasıl tanımlarsınız sorusuna verdikleri cevaplara bakıldığında ise %29,9 ile açık görüşlü olanların en büyük oranı oluşturduğu görülmektedir. Ayrıca, diğer seçeneğini işaretleyenler %25,4'lük bir oranı, muhafazakâr olduğunu düşünenler %23,6'lık bir oranı, Milliyetçi olduğunu düşünenler %12,6'lık bir oranı, cumhuriyetçi olduğunu düşünenler %7,5'lik bir oranı, inançlı biri olmadığını düşünenler ise %1'lik bir oranı oluşturmaktadır.

b. Araştırma ile ilgili diğer bulgular

Tablo 2'den de görüldüğü gibi ankete katılan kişilerin %71,1'i vergi kaçırma ile vergiden kaçınma arasındaki farkı bildiklerini belirtmişlerdir. Ankete katılan kişilerin %28,9'u ise bu ayrımın farkında olmadıklarını ifade etmişlerdir.

Tablo 2. Vergi Kaçırma ve Vergiden Kaçınma Arasındaki Farkı Biliyor Musunuz Sorusuna Verilen Yanıtların Dağılımları

	Frekans	%
Evet	283	71,1
Hayır	115	28,9
Toplam	398	100,0

Tablo 3 incelendiğinde ankete katılan kişilerin vergi kaçırma ile ilgili yargılara katılma düzeyleri görülmektedir. Bu yanıtlar ankete katılan kişilerin bu yargılara ne oranda katılıp katılmadığını bize göstermektedir.

Tablo 3. Vergi Kaçakçılığı İle İlgili Oluşturulan Yargılara Ankete Katılan Kişilerin Katılım Düzeyleri

Vergi Kaçakçılığı İle İlgili Yargılar	Katılma Düzeyleri					Ort.
	1	2	3	4	5	
Vergi sisteminin anlaşılır olmaması vergi kaçakçılığını etkilemektedir	17 (%4,3)	31 (%7,8)	84 (21,1)	125 (%31,4)	141 (%35,4)	3,86
Devletin aldığı vergi türlerinin fazla olması vergi kaçakçılığını tetikleyen nedenlerdendir	17 (%4,3)	30 (%7,5)	83 (%20,8)	136 (%34,2)	132 (%33,2)	3,84
Vergi bilincinin yerleşmemesi vergi kaçakçılığını arttıran nedenlerdendir	17 (%4,3)	27 (%6,8)	78 (%19,5)	140 (%35,2)	136 (%34,2)	3,88
Kişinin vergi kaçırması onun ahlaki yapısına bağlıdır	15 (%3,8)	14 (%3,5)	66 (%16,5)	118 (%29,6)	185 (%46,5)	4,12
Vergi ödemek bir vatandaşlık görevidir	12 (%3,0)	6 (%1,5)	34 (%8,5)	103 (%25,9)	243 (%61,1)	4,40
Vergi ödemek devletin uyguladığı bir çeşit cezadır.	136 (%34,2)	112 (%28,1)	82 (%20,6)	32 (%8,0)	36 (%9,0)	2,30
Vergi ödemek devletten aldığımız hizmetin bir karşılığıdır	15 (%3,8)	16 (%4,0)	67 (%16,8)	145 (%36,4)	155 (%39)	4,03
Vergi kaçırma Kul hakkına girmektir	21 (%5,3)	17 (%4,3)	47 (%11,8)	73 (18,3)	240 (%60,3)	4,24
Küçük miktardaki vergi Kaçakları önemli değildir.	189 (%47,5)	99 (%24,9)	49 (%12,3)	30 (%7,5)	31 (%7,8)	2,03
Kişinin vergi kaçırması onun devlete bağlılığının göstergesidir	101 (%25,4)	55 (%13,8)	85 (%21,3)	84 (%21,1)	73 (%18,3)	2,93

Kişinin vergi kaçırması onun iyi bir vatandaş olmamasına bağlıdır	45 (%11,3)	38 (%9,5)	76 (%19,1)	106 (%26,6)	133 (%33,4)	3,61
Kanunların ve vergi oranlarının sık değişmesi vergi kaçakçılığını etkileyen nedenlerdendir	27 (%6,8)	33 (%8,3)	104 (%26,1)	138 (%34,7)	96 (%24,1)	3,61
Vergi oranlarında meydana gelen artışlar vergi kaçırma teşvik eder	26 (%6,5)	31 (%7,8)	89 (%22,3)	148 (%37,2)	104 (%26,1)	3,69
Yapılan vergi afları vergi kaçakçılığını arttıran nedenlerdendir.	37 (%9,3)	34 (%8,5)	76 (%19,1)	108 (%27,1)	143 (%35,9)	3,72
Dini eğitim veren bir kurumdan eğitim alan bir kişi vergi kaçırılmaz.	67 (%16,8)	69 (%17,3)	104 (%26,1)	65 (%16,4)	93 (%23,4)	3,12
Oy verdiğimiz parti iktidarda ise vergi kaçırılmamız gerekir	128 (%32,2)	73 (%18,3)	92 (%23,1)	48 (%12,1)	57 (%14,3)	2,58
Dini vecibelerini yerine getiren bir kişi vergi kaçırılmaz	63 (%15,9)	75 (%18,9)	79 (%19,8)	79 (%19,8)	102 (%25,6)	3,21
Vergi kaçakçılığı yaptığımız öğrendiğimiz kişileri gerekli kurumlara ihbar etmemiz gerekir	25 (%6,3)	20 (%5,0)	66 (%16,5)	110 (%27,7)	177 (%44,5)	3,99
Devletin uygulamış olduğu bölgesel kalkınma teşvikleri vergi kaçırma etkilidir	26 (%6,5)	44 (%11,1)	151 (%37,9)	94 (%23,6)	83 (%20,9)	3,41
Devletini seven bir kişi vergi kaçırılmaz	25 (%6,3)	23 (%5,8)	72 (%18,1)	80 (%20,1)	198 (%49,7)	4,01
Vergi kaçırma bir suç değildir	254 (%63,8)	68 (%17,1)	37 (%9,2)	12 (%3,0)	27 (%6,8)	1,72
Vergi kaçırma günahtır	13 (%3,3)	11 (%2,8)	64 (%16,1)	21 (%5,3)	289 (%72,6)	4,41

(5=Kesinlikle Katılıyorum, 4=Katılıyorum, 3=Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 1=Kesinlikle Katılmıyorum)

Tablo 3’de görüldüğü gibi ankete katılan kişiler “*vergi sisteminin anlaşılır olmaması vergi kaçakçılığını etkilemektedir*” yargısına %66,8 oranında katılırken; %12,1 oranında katılmamaktadırlar. Verilen yanıtların ortalaması ise, 3,86 olarak belirlenmiştir. Bu oranlar göstermektedir ki ankete katılanlar; mükelleflerin, ödediği verginin neden alındığını ve nerelerde ne şekilde kullanıldığını bilmediğinde vergi kaçırma yöneldiklerini düşündürmektedir.

Ankete yer alan “*devletin aldığı vergi türlerinin fazla olması vergi kaçakçılığını tetikleyen nedenlerdendir*” yargısına ise ankete katılan kişiler %34,2 oranında katılırken, %33,2 oranında ise kesinlikle katılmamaktadırlar. Bununla birlikte katılmayanların oranı %7,5’ken kesinlikle katılmayanların oranı ise, %4,3’tür. Bu yargıya verilen yanıtların ortalaması ise, 3,84 olarak tespit edilmiştir. Bu da katılımcıların devletin aldığı vergi türlerinin fazla olmasını vergi kaçırma veya vergiden kaçınma nedenlerinden biri olarak gördüklerini göstermektedir.

Kişilerin vergi ödeme konusuna sıcak bakmama vergi kaçırma veya vergiden kaçınma yollarına başvurmalarının temel sebeplerinden bir tanesi vergi kaçırma bilincinin yerleşmemiş olmasından kaynaklanabilir. Çünkü, vergi bilinci yerleşmeyen mükellef vergi konusunda olumsuz bir tutum sergileyebilecektir. Bu amaçla “*vergi bilincinin yerleşmemesi vergi kaçakçılığını arttıran nedenlerdendir*” şeklinde oluşturulan yargıya verilen cevaplar incelendiğinde, katılımcıların %69,4’ü vergi bilincinin olmamasının vergi kaçakçılığını arttıran bir unsur olarak görürken, %11,1’i vergi kaçakçılığını arttıran bir unsur olarak görmemektedir. Ayrıca, katılımcıların %19,5’lik kısmı ise, bu durumun vergi kaçakçılığını arttırıcı bir etken olduğu düşüncesinde kararsız bir tavır sergilemiştir. Bu yargıya verilen yanıtların ortalaması ise 3,88 olarak belirlenmiştir.

Vergi kaçırma ile kişinin ahlaki yapısı arasında bir bağlantı olup olmadığını anlamaya yönelik “*kişinin vergi kaçırması onun ahlaki yapısına bağlıdır*” şeklinde oluşturulan yargıya katılımcıların %76,1 gibi büyük bir çoğunluğu katılmamaktadırlar. Bununla birlikte %7,3 gibi küçük bir oranda katılımcı ise bu düşüncenin geçersiz olduğunu ve ahlaki veya ahlaksız herkesin vergi kaçırabileceğini düşünmektedir. Bu sorunun ortalaması ise 4,12 olarak tespit edilmiştir. Bu oranlar bize ankete katılan kişilerin, çoğunluğunun ahlak ile vergi kaçırma arasında yakın ilişki kurduğunu göstermektedir.

Ankette yer alan “*vergi ödemek bir vatandaşlık görevidir*” yargısına katılımcıların %87’si vergi ödemeyi vatandaşlık görevi ve ödenmesi gereken bir unsur olarak görürken, %4,5 gibi düşük oranda katılımcı kitlesi ise vergi ödemenin vatandaşlık görevi olmadığını savunmuştur. Ortalama da 4,40 gibi yüksek bir oran belirlenmiştir. Bu yüksek ortalama bize ankete katılan kişilerin vergi ödemeyi vatandaşlık görevi olarak gördüklerini açıkça göstermektedir.

Katılımcıların ödedikleri verginin neden alındığının bilgisini ölçmeye yönelik sorduğumuz “*vergi ödemek devletin uyguladığı bir çeşit cezadır*” ifadesine katılımcıların %62,3’lük kısmı katılmadıklarını belirtirken, %17’lik kısmı verginin devlet tarafından alınan ceza olduğunu ifade etmişlerdir. Ortalama da 2,30 olarak ortaya saptanmıştır.

Ankette yer alan “*vergi ödemek devletten aldığımız hizmetin bir karşılığıdır*” yargısına katılımcıların %75,4’ü gibi büyük bir çoğunluğu katıldıklarını açıklamışlardır. Katılmadığını belirten katılımcı sayısı ise %7,8 gibi düşük bir orandadır. Ortalama ise, 4,03 olarak tespit edilmiştir. Bu açıdan ankete katılan kişiler verginin alınmasının altında yatan sebebi hizmete dayandığını belirtebiliriz.

“*Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir*” yargısına katılanların oranına baktığımızda katılımcıların %78,6’sı vergi kaçırmayı kul hakkına girmek olarak kabul ederken katılımcıların %9,6’sı vergi kaçırmamanın kul hakkına girmekle ilgili olmadığını savunmuştur. Bu ifadenin ortalaması da 4,24 olarak belirlenmiştir.

Ankette yer alan “*küçük miktardaki vergi kaçakları önemli değildir*” yargısına ise ankete katılan kişilerin %72,4’ü bu yargıya katılmadıklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların %15,3’ü ise bu yargıya katıldıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca bu yargıya verilen yanıtların ortalaması da 2,03 olarak tespit edilmiştir. Bu oranlar bize ankete katılanların küçük miktarlarda bile vergi kaçırmamız gerektiğini düşündüklerini göstermektedir.

Katılımcılara yöneltilen bir diğer soru, kişilerin devlete olan bağlılığı ile vergi kaçırması arasında ilişki olup olmadığını belirlemeye yöneliktir. Bu amaçla oluşturulan “*kişinin vergi kaçırması onun devlete bağlılığının göstergesidir*” yargısına katılımcıların %39,2’si katılmadıklarını belirtmişlerdir. Bu açıdan devlete bağlılığı olan kişilerin de vergi kaçırma ihtimalinin olduğunu savunmuşlardır. Bununla birlikte katılımcıların %39,4’ü ise tam tersi bir görüş belirtmiş ve devletine bağlı bir kişinin vergi kaçırmayacağını iddia etmiştir.

Ankette yer alan “*kişinin vergi kaçırması onun iyi bir vatandaş olmamasına bağlıdır*” yargısına ise, vergi kaçıranların iyi bir vatandaş olmadığını düşünen katılımcı oranı %60 iken, %20,8’i ise bu görüşün yanlış olduğunu ve iyi bir vatandaş olan kişilerin de vergi kaçırabileceğini belirtmişlerdir. Yargıya katılımın ortalaması ise 3,61 olarak tespit edilmiştir.

Katılımcılara yöneltilen bir diğer yargı ise “*kanunların ve vergi oranlarının sık değişmesi vergi kaçakçılığını etkileyen nedenlerdendir*” şeklindedir. Bu yargıya katılımcıların verdikleri yanıtlara baktığımızda katılımcıların %6,8’inin bu yargıya kesinlikle katılmadıklarını, %8,3’ünün katılmadıklarını, %26,1’inin bu yargı konusunda kararsız olduklarını, %34,7’sinin katıldıklarını ve %24,1’nin ise bu yargıya kesinlikle katıldıkları görülmektedir. Yanıtların ortalaması ise 3,61 olarak saptanmıştır. Bu açıdan genel kanı, vergi oranları ve kanunlardaki değişimler sık olduğunda, bu durumun mükellefleri vergi kaçırmaya ittiği şeklindedir.

Ankette yer alan “*vergi oranlarında meydana gelen artışlar vergi kaçırmaya teşvik eder*” yargısına katılımcıların yanıtları genel olarak katılma şeklinde olmuş ve yanıtların ortalaması 3,69 olarak belirlenmiştir. Verilen yanıtların katılım düzeyleri açısından oranları ise, kesinlikle katılmıyorum %6,5, katılmıyorum %7,8, kararsızım %22,3, katılıyorum %37,2 ve kesinlikle katılıyorum %26,1 olarak belirlenmiştir.

Ankette yer alan “*yapılan vergi afları vergi kaçakçılığını arttıran nedenlerdendir*” yargısına ise, katılımcılar %63 oranında katılırlarken, %17,8 oranında katılmamaktadırlar. Ayrıca, bu yargıya verilen yanıtların ortalaması da 3,72’dir. Bu oranlar katılımcıların, vergi kaçırma sebeplerinden biri olarak vergi aflarını gördüklerini ortaya çıkarmaktadır.

Katılımcılara yöneltilen bir diğer yargı ise “*dini eğitim veren bir kurumdan eğitim alan bir kişi vergi kaçırılmaz*” şeklindedir. Bu yargıya katılımcıların verdikleri yanıtlara bakıldığında, katılımcıların %16,8’inin bu yargıya kesinlikle katılmadıklarını, %17,3’ünün katılmadıklarını, %26,1’inin kararsız olduklarını, %16,4’ünün katıldıklarını ve %23,4’ünün ise bu yargıya kesinlikle katıldıkları görülmektedir. Yanıtların ortalaması ise 3,12 olarak saptanmıştır.

Anketteki bir başka ifade de katılımcılara “*oy verdiğimiz parti iktidarda ise vergi kaçırılmamız gerekir*” şeklinde bir yargı sunulmuştur. Bu yargıya katılımcıların yanıtları genel olarak katılmama şeklinde olmuş ve yanıtların ortalaması 2,58 olarak belirlenmiştir. Verilen yanıtların katılım düzeyleri açısından oranları ise, kesinlikle katılmıyorum %32,2, katılmıyorum %18,3, kararsızım 23,1, katılıyorum %12,1 ve kesinlikle katılıyorum %14,3 olarak belirlenmiştir.

Bir diğer ifade olan “*dini vecibelerini yerine getiren bir kişi vergi kaçırılmaz*” şeklinde oluşturulan yargıya ise katılımcıların %45,4’ünün katıldığı, %34,6’sının ise bu yargıya katılmadığı belirlenmiştir. Yanıtların ortalaması ise 3,21 olarak orta düzeyde tespit edilmiştir.

Ankette yer alan “*vergi kaçakçılığı yaptığını öğrendiğimiz kişileri gerekli kurumlara ihbar etmemiz gerekir*” yargısına ise katılımcıların %72,1’i katılırken, katılımcıların %11,3’ü katılmamıştır. Ayrıca, kararsız olanlar katılımcıların %16,5’i oluşturmakta ve yanıtların ortalaması 3,99 olarak tespit edilmiştir. Bu oranlardan ankete katılanların vergi kaçakçılığının engellenmesi konusunda hassas olduklarını ve vergi kaçırılan kişileri gerekli kurumlara bildirilmesi konusunda bilinçli olduklarını söyleyebiliriz.

Bir başka yargı ile de katılımcılara devletin uygulamış olduğu bölgesel kalkınma teşviklerinin vergi kaçırılmada ne kadar etkili olduğu konusundaki fikirleri sorulmuştur. Elde edilen sonuçlar göstermektedir ki katılımcıların %44,5’i “*devletin uygulamış olduğu bölgesel kalkınma teşviklerini vergi kaçırılmaya neden olan*” bir unsur olarak görmektedirler. Katılımcıların %17,6’sı ise bu yargıya katılmamaktadırlar. %37,6’sı ise devletin uygulamış olduğu bölgesel kalkınma teşviklerini vergi kaçırılmaya neden olan bir unsur olarak görüp görmedikleri konusunda kararsız kaldıklarını görmekteyiz. Yanıtların ortalaması 3,41 olarak tespit edilmiştir.

Katılımcılara yöneltilen bir diğer yargı ise “*devletini seven bir kişi vergi kaçırılmaz*” şeklindedir. Bu yargıya katılımcıların verdikleri yanıtlara bakıldığında katılımcıların %6,3’ünün bu yargıya kesinlikle katılmadıklarını, %5,8’inin katılmadıklarını, %18,1’i bu yargı konusunda kararsız olduklarını, %20,1’inin katıldıklarını ve %49,7’sinin ise bu yargıya kesinlikle katıldıkları görülmektedir. Yanıtların ortalaması ise 4,01 olarak tespit edilmiştir. Bu açıdan ankete katılanların devlet sevgisi ile vergi bilinci arasında bir bağ kurduklarını söyleyebiliriz.

Ankette yer alan ve araştırmanın temel konusunu oluşturan vergi kaçırmanın suç olup olmadığı ile ilgili katılımcıların görüşlerini almaya çalıştığımız “*vergi kaçırılmak bir suç değildir*” şeklindeki yargıya baktığımızda ise katılımcıların %80,9’unun bu yargıya katılmadığını görmekteyiz. Bununla birlikte katılımcıların %9,8’i ise bu ifadeye katılmaktadırlar. Bu oranlar da bize ankete katılan kişilerin çoğunluğunun vergi kaçırılmayı suç olarak gördüğünü göstermektedir.

Araştırmanın cevap aradığı bir diğer yargı ise “*vergi kaçırılmak günahdır*” şeklindedir. Ankete katılan kişilerin bu yargıya verdikleri yanıtların büyük çoğunluğunu %72,6 ile kesinlikle katılıyorum oluşturmaktadır. Ayrıca, ankete katılan kişilerin %5,3’ü de vergi kaçırılmak günahdır ifadesine katıldığını belirtmişlerdir. Bu da katılımcıların %77,9’unun vergi kaçırılmayı günah olarak gördüğünü göstermektedir. Bununla birlikte ankete katılan kişiler arasında az da olsa vergi kaçırılmayı günah olmadığını düşünen kişiler de bulunmaktadır. Vergi kaçırılmayı günah olmadığını düşünenlerin oranı ise %6,1 olarak belirlenmiştir. Ayrıca, vergi kaçırılmayı günah olup olmadığını belirlemeye çalıştığımız bu sorunun ortalaması da 4,41 olarak saptanmıştır.

Tablo 4. Türkiye De Mükelleflerin Çoğunun Vergi Ödemediği veya Vergi Kaçırıldığı Düşüncesi Sizde Daha Çok Ne Gibi Etki Yarattır Sorusuna Verilen Yanıtların Dağılımları

	Frekans	%
Vergi ödeme şevkimi kırar.	98	24,6
Vergi bilincimi zedeler.	54	13,6
Beni vergi kaçırmaya yöneltir.	32	8,0
Devlete olan inancımı azaltır.	159	40,0
Diğer	55	13,8
Toplam	398	100,0

Tablo 4’den de anlaşılacağı üzere ankete katılan kişilerin %40’ı diğer kişilerin vergi kaçırdıklarını bildiklerinde devlete olan inançlarının azalacağını belirtmişlerdir. Bununla birlikte ankete katılanların %24,6’sı vergi ödeme şevklerinin kırılacağını, %13,6’sı vergi bilinçlerinin zedeleneceğini ve %8’i de vergi kaçırmaya yöneleceklerini ifade etmişlerdir. Bu sonuçlar, vergi kaçırmanın kendi yarattıkları olumsuzlukların yanında diğer mükellefler üzerinde de olumsuz düşünceler ortaya çıkarttığını göstermektedir.

Tablo 5. Sizce Vergi Kaçakçılığı Hangi Bölgelerde Daha Fazladır Sorusuna Verilen Yanıtların Dağılımları

	Frekans	%
Sanayisi gelişmiş bölgelerde	109	27,4
Sınır kapılarının bulunduğu bölgelerde	63	15,8
Eğitim düzeyinin düşük olduğu bölgelerde	53	13,3
İşsizliğin yaygın olduğu bölgelerde	59	14,8
Kırsal gelişmemiş bölgelerde	12	3,0
Diğer	102	25,6
Toplam	398	100,0

Tablo 5’ten de görüleceği üzere ankete katılan kişilere hangi bölgelerde daha çok vergi kaçakçılığı olduğuna dair görüşleri sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlara göre sanayisi gelişmiş bölgelerde vergi kaçırmanın daha fazla olduğunun ankete katılanlar tarafından düşünüldüğü görülmektedir. Sınır kapılarında, eğitim düzeyinin düşük olduğu bölgelerde ve işsizliğin az olduğu bölgelerde ise birbirine yakın oranlar tespit edilmiştir. En az orana sahip olarak ise kırsal gelişmemiş bölgeler belirlenmiştir.

Tablo 6. Vergi Kaçakçılığında Verilebilecek En Ağır Ceza Sizce Ne Olmalıdır Sorusuna Verilen Yanıtların Dağılımları

	Frekans	%
Hiçbir ceza verilmemelidir	15	3,8
Para cezası	116	29,1
Hapis cezası	96	24,1
İş yeri kapatma cezası	47	11,8
Teşhir cezası	17	4,3
İdam cezası	34	8,5
Diğer	73	18,3
Toplam	398	100,0

Son olarak Tablo 6 incelendiğinde ankete katılan kişilerin vergi kaçırıcı kişilere verilmesi gereken cezalar hakkındaki düşüncelerin görülmektedir. Ankete katılan kişilerin büyük çoğunluğunun bu konudaki düşüncesi para cezası olanlar %29,1, hapis cezası verilmesi gerektiğini düşünenlerin oranı ise %24,1 şeklindedir.

c. Araştırma hipotezlerinin değerlendirilmesi

Çalışmanın bu bölümde araştırmanın hipotezleri sırasıyla test edilmiş ve hipotezlerdeki ilişkiler değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın ilk hipotezi olan H1 “*kişilerin cinsiyetlerine göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Bağımsız Örneklem t-Testi kullanılmıştır. Bu test ana kütle varyanslarının eşit olması ve eşit olmaması durumları için iki ayrı sonuç verir. Hangi sonucun kullanılacağına Levene testi yardımıyla karar verilir. Levene testinin p değeri %5’den küçük olduğunda ana kütle varyanslarının farklı olduğuna, %5’den büyük olduğunda ise ana kütle varyanslarının eşit olduğuna karar verilir. Ana kütle varyanslarının eşit olup olmadığı belirlendikten sonra ilgili bağımsız örneklem t testinin p değerine bakılır. Bu değer %5’den küçük olduğunda ortalamaların farklı olduğuna, %5’den büyük olduğunda ise ortalamaların farklı olmadığına karar verilir.

Tablo 7’de ankete katılan kişilerin cinsiyetleri ile vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testinin sonuçları ve cinsiyetlere göre ortalamaları verilmiştir. Testin p değeri (p=0,674) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının cinsiyete göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve *H1 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 7. Cinsiyet İle Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testi Analizi

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	t-Testi	
					T	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir	Erkek	196	1,68	1,23	0,421	0,674
	Kadın	202	1,63	1,14		

Araştırmanın ikinci hipotezi olan H2 “*kişilerin medeni durumlarına göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Bağımsız Örneklem t-Testi kullanılmıştır. Tablo 8’de ankete katılan kişilerin medeni durumları ile vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testinin sonuçları ve medeni durumlara göre ortalamalar verilmiştir. Testin p değeri (p=0,905) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının medeni duruma göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve *H2 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 8. Medeni Durum ile Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testi Analizi

	Medeni Durum	N	Ortalama	Standart Sapma	t-Testi	
					T	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir	Bekâr	262	1,65	1,25	0,120	0,905
	Evli	136	1,64	1,05		

Araştırmanın üçüncü hipotezi olan H3 “*kişilerin yaşlarına göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır. Bu testte p değeri %5’ten küçükse grup ortalamalarından en az ikisi arasında fark olduğuna, %5’den büyükse grup ortalamalarının farklı olmadığına karar verilir. Tablo 10’da Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri (p=0,363) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının yaşa göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H3 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 10. Yaş İle Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir.	18-24 yaş arası	239	1,67	1,27	1,093	0,363
	25-30 yaş arası	28	1,50	1,00		
	31-35 yaş arası	34	2,03	1,29		
	36-40 yaş arası	41	1,61	1,04		
	41 yaş ve üzeri	56	1,46	0,89		

Araştırmanın dördüncü hipotezi olan H4 “*kişilerin eğitim durumlarına göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 11’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri (p=0,828) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının eğitim durumuna göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H4 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 11. Eğitim Durumu İle Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Eğitim Durumu	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir	İlkokul	15	1,80	1,26	0,474	0,828
	Ortaokul	142	1,74	1,29		
	Lise	107	1,60	1,10		
	Ön Lisans	20	1,45	0,99		
	Lisans	107	1,58	1,10		
	Yüksek Lisans	7	2,00	1,41		

Araştırmanın beşinci hipotezi olan H5 “*kişilerin mesleklerine göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 12’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri (p=0,130) %5’den büyük olduğundan vergi kaçırmanın suç olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin mesleklerine göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H5 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 12. Kişilerin Mesleği ile Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Meslek	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir	Serbest Meslek	27	1,88	1,22	1,614	0,130
	Muhasebeci	4	3,00	2,30		
	Öğretmen	64	1,42	0,98		
	Öğrenci	106	1,65	1,14		
	Bankacı	156	1,69	1,26		
	Çiftçi	4	1,25	0,50		
	Diğer	37	1,65	1,00		

Araştırmanın altıncı hipotezi olan H6 “*kişilerin aylık gelirlerine göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 13’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,737$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin aylık gelirlerine göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve *H6 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 13. Kişilerin Aylık Gelirleri ile Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Aylık Gelir	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir	500 TL’den az	223	1,65	1,23	0,552	0,737
	501-1000 TL arası	27	1,56	0,84		
	1001-1500 TL arası	22	1,77	1,37		
	1501-2000 TL arası	38	1,42	0,88		
	2001 ve üzeri	88	1,76	1,20		

Araştırmanın yedinci hipotezi olan H7 “*kişilerin etnik kökenlerine göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 14’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Tabloda da görüldüğü gibi Türk kökenlilerin verdiği yanıtların ortalaması 1,57, Kürt kökenlilerin verdikleri yanıtların ortalaması 1,71, Arap kökenlilerin verdiği yanıtların ortalaması 1,42 ve Laz kökenlilerin verdiği yanıtların ortalaması 3,33’tür. Testin p değeri ($p=0,024$) %5’den küçük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin etnik kökenlerine göre farklılaşığına karar verilmiştir.

Tablo 14. Kişilerin Etnik Kökenleri ile Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Etnik Köken	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırarak suç değildir	Türk	212	1,57	1,09	2,833	0,024
	Kürt	138	1,71	1,28		
	Arap	45	1,42	0,91		
	Laz	3	3,33	0,57		

Bu sonuç bulunduktan sonra vergi kaçırmanın suç olarak algılanıp algılanmamasının hangi gruplar arasında farklı olduğunu belirlemek için gruplara varyansların eşit olmaması sebebiyle Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 testi sonucu Tablo 15'de gösterilmiştir. Tamhane's T2 testine göre etnik köken ile vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması arasındaki değerlendirmede gruplar arasında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır. Bu nedenle *H7 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 15. Kişilerin Etnik Kökenleri ile Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Farklılığı Tespit Etmek İçin Yapılan Tamhane's T2 testi

	Etnik Köken	Ortalama Farklılığı	Standart Hata	P
Türk	Kürt	-0,140	0,15	0,989
	Arap	0,148	0,16	0,988
	Laz	-1,764	0,34	0,245
Kürt	Türk	-0,140	0,15	0,989
	Arap	0,288	0,18	0,747
	Laz	-1,623	0,35	0,233
Arap	Türk	-0,148	0,16	0,988
	Kürt	-0,288	0,18	0,747
	Laz	-1,911	0,36	0,154
Laz	Türk	1,764	0,34	0,245
	Kürt	1,623	0,35	0,233
	Arap	1,911	0,36	0,154

Araştırmanın altıncı hipotezi olan H8 "*kişilerin kendilerini nasıl tanımladıklarına göre vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*" hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 4.24'de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri (p=0,924) %5'den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin kendilerini nasıl tanımladıklarına göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve *H8 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 16. Kişilerin Kendilerini Nasıl Tanımladıkları ile Vergi Kaçakçılığının Suç Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Kendilerini Nasıl Tanımladıkları	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak suç değildir	Muhafazakâr	94	1,64	1,27	0,325	0,924
	Milliyetçi	50	1,74	1,27		
	Cumhuriyetçi	30	1,70	1,14		
	Açık Görüşlü	119	1,73	1,11		
	İnançlı Biri Değilim	4	2,00	0,81		
	Diğer	101	1,56	1,17		

Araştırmanın dokuzuncu hipotezi olan H9 “*kişilerin cinsiyetlerine göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Bağımsız Örneklem t-Testi kullanılmıştır.

Tablo 4.25’de ankete katılan kişilerin cinsiyetleri ile vergi kaçakçılığını günah olarak algılayıp algılamamaları arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testinin sonuçları ve cinsiyetlere göre ortalamalar verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,080$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının cinsiyete göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H9 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 17. Cinsiyet İle Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testi Analizi

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	t-Testi	
					T	P Değeri
Vergi kaçırmak günahdır	Erkek	196	4,33	1,13	-1,757	0,080
	Kadın	202	4,51	0,95		

Araştırmanın onuncu hipotezi olan H10 “*kişilerin medeni durumlarına göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Bağımsız Örneklem t-Testi kullanılmıştır.

Tablo 18’de ankete katılan kişilerin medeni durumları ile vergi kaçakçılığını günah olarak algılayıp algılamamaları arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testinin sonuçları ve medeni durumlara göre ortalamalar verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,529$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının medeni duruma göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H10 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 18. Medeni Durum ile Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testi Analizi

	Medeni Durum	N	Ortalama	Standart Sapma	t-Testi	
					T	P Değeri
Vergi kaçırmak günahdır	Bekâr	262	4,40	1,06	-0,634	0,529
	Evli	136	4,47	1,04		

Araştırmanın on birinci hipotezi olan H11 “kişilerin yaşlarına göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 19’da Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,429$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının yaşa göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H11 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 19. Yaş ile Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırarak günahdır	18-24 yaş arası	239	4,40	1,07	0,981	0,429
	25-30 yaş arası	28	4,32	0,98		
	31-35 yaş arası	34	4,44	1,07		
	36-40 yaş arası	41	4,56	1,02		
	41 yaş ve üzeri	56	4,48	0,95		

Araştırmanın on ikinci hipotezi olan H12 “kişilerin eğitim durumlarına göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 20’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,371$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının eğitim durumuna göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H12 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 20. Eğitim Durumu İle Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Eğitim Durumu	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırarak günahdır.	İlkokul	15	4,53	0,83	1,084	0,371
	Ortaokul	142	4,28	1,16		
	Lise	107	4,52	1,04		
	Ön Lisans	20	4,40	1,14		
	Lisans	107	4,51	0,92		
	Yüksek Lisans	7	4,29	0,95		

Araştırmanın on üçüncü hipotezi olan H13 “kişilerin mesleklerine göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 21’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,08$) %5’den küçük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin mesleklerine göre farklılaştığına karar verilmiştir.

Tablo 21. Kişilerin Mesleği ile Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Meslek	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak günahtır	Serbest Meslek	27	4,21	1,28	2,790	0,08
	Muhasebeci	4	3,25	1,70		
	Öğretmen	64	4,61	0,84		
	Öğrenci	106	4,56	0,89		
	Bankacı	156	4,29	1,14		
	Çiftçi	4	3,50	1,91		
	Diğer	37	4,68	0,88		

Bu sonuç bulunduktan sonra vergi kaçırmanın günah olarak algılanıp algılanmamasının hangi gruplar arasında farklı olduğunu belirlemek için gruplara varyansların eşit olmaması sebebiyle Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 testi sonucu Tablo 22'de gösterilmiştir. Tamhane's T2 testine göre kişilerin meslekleri ile vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması arasındaki değerlendirmede gruplar arasında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır. Bu nedenle *H13 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 22. Kişilerin Meslekleri ile Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Farklılığı Tespit Etmek İçin Yapılan Tamhane's T2 testi

	Meslek	Ortalama Farklılığı	Standart Hata	P
Serbest Meslek	Muhasebeci	0,958	0,89	1,000
	Öğretmen	-0,401	0,28	0,994
	Öğrenci	-0,348	0,27	0,999
	Bankacı	-0,080	0,27	1,000
	Çiftçi	0,708	0,99	1,000
	Diğer	-0,467	0,30	0,978
Muhasebeci	Serbest Meslek	0,958	0,89	1,000
	Öğretmen	-1,359	0,86	0,999
	Öğrenci	-1,307	0,85	0,999
	Bankacı	-1,038	0,85	1,000
	Çiftçi	-0,250	1,28	1,000
	Diğer	-1,426	0,86	0,998
Öğretmen	Serbest Meslek	0,401	0,28	0,994

	Muhasebeci	1,359	0,86	0,999
	Öğrenci	0,053	0,13	1,000
	Bankacı	0,321	0,14	0,481
	Çiftçi	1,109	0,96	1,000
	Diğer	-0,066	0,18	1,000
Öğrenci	Serbest Meslek	-0,348	0,27	0,999
	Muhasebeci	-1,307	0,85	0,999
	Öğretmen	0,053	0,13	1,000
	Bankacı	0,268	0,12	0,626
	Çiftçi	1,057	0,96	1,000
	Diğer	-0,119	0,16	1,000
Bankacı	Serbest Meslek	-0,080	0,27	1,000
	Muhasebeci	-1,038	0,85	1,000
	Öğretmen	0,321	0,14	0,481
	Öğrenci	0,268	0,12	0,626
	Çiftçi	0,788	0,96	1,000
	Diğer	0,387	0,17	0,539
Çiftçi	Serbest Meslek	0,708	0,99	1,000
	Muhasebeci	-0,250	1,28	1,000
	Öğretmen	1,109	0,96	1,000
	Öğrenci	1,057	0,96	1,000
	Bankacı	0,788	0,96	1,000
	Diğer	-1,176	0,96	1,000

Araştırmanın on dördüncü hipotezi olan H14 “kişilerin aylık gelirlerine göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 4.31’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri (p=0,399) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin aylık gelirlerine göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H14 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 23. Kişilerin Aylık Gelirleri İle Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Aylık Gelir	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak günahtır.	500 TL'den az	223	4,46	1,02	1,031	0,399
	501-1000 TL arası	27	4,41	1,18		
	1001-1500 TL arası	22	4,14	1,35		
	1501-2000 TL arası	38	4,66	0,84		
	2001 ve üzeri	88	4,36	0,98		

Araştırmanın on beşinci hipotezi olan H15 “*kişilerin etnik kökenlerine göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 4.32’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,060$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin etnik kökenlerine göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H15 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 24. Kişilerin Etnik Kökenleri İle Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Etnik Köken	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak günahtır	Türk	212	4,59	0,90	2,283	0,060
	Kürt	138	4,21	1,15		
	Arap	45	4,36	1,24		
	Laz	3	4,67	0,57		

Araştırmanın on altıncı hipotezi olan H16 “*kişilerin kendilerini nasıl tanımladıklarına göre vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 25’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,910$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının günah olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin kendilerini nasıl tanımladıklarına göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H16 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 25. Kişilerin Kendilerini Nasıl Tanımladıkları ile Vergi Kaçakçılığının Günah Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Kendilerini Nasıl Tanımladıkları	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak günahtır	Muhafazakâr	94	4,32	1,13	0,350	0,910
	Milliyetçi	50	4,50	1,09		
	Cumhuriyetçi	30	4,40	1,00		
	Açık Görüşlü	119	4,44	1,04		
	İnançlı Biri Değilim	4	4,25	0,95		
	Diğer	101	4,49	1,00		

Araştırmanın on yedinci hipotezi olan H17 “kişilerin cinsiyetlerine göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Bağımsız Örneklem t-Testi kullanılmıştır.

Tablo 26’da ankete katılan kişilerin cinsiyetleri ile vergi kaçakçılığını kul hakkına girmek olarak algılayıp algılamamaları arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testinin sonuçları ve cinsiyetlere göre ortalamalar verilmiştir. Kadınlar vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olduğuna 4,33 ortalama, erkekler 3,99’luk bir ortalama ile katılmaktadırlar. Testin p değerine ($p=0,011$) baktığımızda ise, p değerinin %5’den küçük olduğunu görmekteyiz. Bu da bize vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının cinsiyete göre farklılaştığını göstermektedir. Bu sonuca dayanarak H17 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 26. Cinsiyet ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testi Analizi

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	t-Testi	
					T	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir.	Erkek	196	3,99	1,43	-2,565	0,011
	Kadın	202	4,33	1,15		

Araştırmanın on sekizinci hipotezi olan H18 “kişilerin medeni durumlarına göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Bağımsız Örneklem t-Testi kullanılmıştır.

Tablo 27’de ankete katılan kişilerin medeni durumları ile vergi kaçakçılığını kul hakkına girmek olarak algılayıp algılamamaları arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testinin sonuçları ve medeni durumlarına göre ortalamalar verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,550$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının medeni duruma göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H18 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 27. Medeni Durum ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Bağımsız Örneklem t-Testi Analizi

	Medeni Durum	N	Ortalama	Standart Sapma	t-Testi	
					T	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir	Bekâr	262	4,15	1,34	-0,598	0,550
	Evli	136	4,23	1,21		

Araştırmanın on dokuzuncu hipotezi olan H19 “kişilerin yaşlarına göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 28’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,156$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının yaşa göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H19 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 28. Yaş İle Vergi Kaçakçılığının Kul hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir.	18-24 yaş arası	239	4,15	1,35	1,611	0,156
	25-30 yaş arası	28	3,86	1,38		
	31-35 yaş arası	34	4,24	1,01		
	36-40 yaş arası	41	4,20	1,34		
	41 yaş ve üzeri	56	4,46	1,02		

Araştırmanın yirminci hipotezi olan H20 “kişilerin eğitim durumlarına göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 29’da Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,108$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının eğitim durumuna göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H20 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 29. Eğitim Durumu ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Eğitim Durumu	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir.	İlkokul	15	4,20	1,74	1,753	0,108
	Ortaokul	142	3,91	1,43		
	Lise	107	4,33	1,09		
	Ön Lisans	20	4,30	1,26		
	Lisans	107	4,34	1,25		
	Yüksek Lisans	7	3,71	1,38		

Araştırmanın yirmi birinci hipotezi olan H21 “kişilerin mesleklerine göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 30’da Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,02$) %5’den küçük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin mesleklerine göre farklılaştığına karar verilmiştir.

Tablo 30. Kişilerin Mesleği ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Meslek	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir.	Serbest Meslek	27	4,13	1,22	3,371	0,02
	Muhasebeci	4	3,25	1,70		
	Öğretmen	64	4,44	1,16		
	Öğrenci	106	4,43	1,05		
	Bankacı	156	3,94	1,47		
	Çiftçi	4	2,25	2,21		
	Diğer	37	4,16	1,11		

Bu sonuçlar bulunduktan sonra vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının hangi gruplar arasında farklı olduğunu belirlemek için gruplara varyansların eşit olmaması sebebiyle Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 testi sonucu tablo 4.39'da gösterilmiştir. Tamhane's T2 testine göre kişilerin meslekleri ile vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması arasındaki değerlendirilmede gruplar arasında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır. Bu nedenle *H21 hipotezi reddedilmiştir*.

Tablo 31. Kişilerin Meslekleri ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Farklılığı Tespit Etmek İçin Yapılan Tamhane's T2 testi

	Meslek	Ortalama Farklılığı	Standart Hata	P
Serbest Meslek	Muhasebeci	0,875	0,89	1,000
	Öğretmen	-0,313	0,29	1,000
	Öğrenci	-0,309	0,27	1,000
	Bankacı	0,183	0,27	1,000
	Çiftçi	1,875	1,13	0,997
	Diğer	-0,037	0,31	1,000
Muhasebeci	Serbest Meslek	-0,875	0,89	1,000
	Öğretmen	-1,188	0,86	1,000
	Öğrenci	-1,184	0,86	1,000
	Bankacı	-0,692	0,86	1,000
	Çiftçi	1,000	1,39	1,000
	Diğer	-0,912	0,87	1,000
Öğretmen	Serbest Meslek	0,313	0,29	1,000
	Muhasebeci	1,188	0,86	1,000
	Öğrenci	0,004	0,17	1,000
	Bankacı	0,495	0,18	0,229
	Çiftçi	2,188	1,11	0,986
	Diğer	0,275	0,23	1,000
Öğrenci	Serbest Meslek	0,309	0,27	1,000
	Muhasebeci	1,184	0,86	1,000
	Öğretmen	-0,004	0,17	1,000
	Bankacı	0,492	0,15	0,050
	Çiftçi	2,184	1,11	0,987
	Diğer	0,272	0,21	0,998
Bankacı	Serbest Meslek	-0,183	0,27	1,000
	Muhasebeci	0,692	0,86	1,000
	Öğretmen	-0,495	0,18	0,229
	Öğrenci	-0,492	0,15	0,050
	Çiftçi	1,692	1,11	0,999
	Diğer	-0,220	0,21	1,000
Çiftçi	Serbest Meslek	-1,875	1,13	0,997
	Muhasebeci	-1,000	1,39	1,000
	Öğretmen	-2,188	1,11	0,986
	Öğrenci	-2,184	1,11	0,987
	Bankacı	-1,692	1,11	0,999
	Diğer	-1,912	1,12	0,996

Araştırmanın yirmi ikinci hipotezi olan H22 “kişilerin aylık gelirlerine göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 32’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri ($p=0,245$) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin aylık gelirlerine göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H22 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 32. Kişilerin Aylık Gelirleri İle Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Aylık Gelir	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir	500 TL’den az	223	4,03	1,46	1,343	0,245
	501-1000 TL arası	27	4,30	1,17		
	1001-1500 TL arası	22	4,05	1,21		
	1501-2000 TL arası	38	4,55	0,76		
	2001 ve üzeri	88	4,27	1,22		

Araştırmanın yirmi üçüncü hipotezi olan H23 “kişilerin etnik kökenlerine göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 33’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Tabloya baktığımızda Türk etnik kökenine sahip katılımcıların vergi kaçakçılığını kul hakkına girmek olarak gördüklerini ve verdikleri yanıtların ortalamasının 4,43 olduğunu görmekteyiz. Diğer etnik kökenlilerin verdikleri yanıtların ortalamalarına bakıldığında, Kürt kökenlilerin verdikleri yanıtların ortalaması 3,96, Arap kökenlilerin verdikleri yanıtların ortalaması 3,76 ve Laz kökenli katılımcıların ortalaması ise 4,00 olarak görülmektedir. Buna bağlı olarak Kürt, Arap ve Laz etnik kökenine sahip katılımcıların da vergi kaçakçılığını kul hakkına girmek olarak gördüğünü ancak Türk katılımcılara göre daha düşük düzeyde bu düşünceye katıldığını söyleyebiliriz. Testin p değerine baktığımızda ise p değeri ($p=0,05$) %5’den küçük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin etnik kökenlerine göre farklılaştığına karar verilmiştir.

Tablo 33. Kişilerin Etnik Kökenleri ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Etnik Köken	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak kul hakkına girmektir.	Türk	212	4,43	0,99	3,744	0,005
	Kürt	138	3,96	1,43		
	Arap	45	3,73	1,62		
	Laz	3	4,00	1,00		

Bu sonuçlar bulunduktan sonra vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının hangi gruplar arasında farklı olduğunu belirlemek için gruplara varyansların eşit olmaması sebebiyle Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 testi sonucu Tablo 34’de gösterilmiştir. Tamhane's T2 testine göre etnik köken ile vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması arasındaki değerlendirilmede gruplar arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Ancak bu anlamlı farklılık sadece Türk ve Kürt etnik kökenli katılımcılar arasında

belirlenmiştir. Türk ve Kürt katılımcılar arasında vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olduğu düşüncesine verilen yanıtların ortalamaları arasındaki fark %47 olarak belirlenmiş ve bu sonucun anlamlı olup olmadığını gösteren p değeri 0,042 olarak belirlenmiştir. Bu sonucunda %5 anlamlılık seviyesinden küçük olması bu gruplar arasında farklılık olduğunu bize göstermektedir. Bu sonuca göre H23 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 34. Kişilerin Etnik Kökenleri ile Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Farklılığı Tespit Etmek İçin Yapılan Tamhane's T2 testi

	Etnik Köken	Ortalama Farklılığı	Standart Hata	P
Türk	Kürt	0,470*	0,16	0,042
	Arap	0,697	0,25	0,081
	Laz	0,430	0,58	1,000
Kürt	Türk	-0,470*	0,16	0,042
	Arap	0,227	0,28	0,996
	Laz	-0,040	0,59	1,000
Arap	Türk	-0,697	0,25	0,081
	Kürt	-0,227	0,28	0,996
	Laz	-0,267	0,62	1,000
Laz	Türk	-0,430	0,58	1,000
	Kürt	0,040	0,59	1,000
	Arap	0,267	0,62	1,000

Araştırmanın yirmi dördüncü ve son hipotezi olan H24 “kişilerin kendilerini nasıl tanımladıklarına göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır” hipotezinin geçerliliğini sınamada Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır.

Tablo 35’de Tek Yönlü Varyans Analizinin sonuçları grup ortalamaları ile birlikte verilmiştir. Testin p değeri (p=0,692) %5’den büyük olduğundan vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmamasının kişilerin kendilerini nasıl tanımladıklarına göre farklılaşmadığına karar verilmiş ve H24 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 35. Kişilerin Kendilerini Nasıl Tanımladıkları İle Vergi Kaçakçılığının Kul Hakkına Girmek Olarak Algılanıp Algılanmaması Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

	Kendilerini Nasıl Tanımladıkları	N	Ortalama	Standart Sapma	Varyans Analizi	
					F	P Değeri
Vergi kaçırmak günahtr.	Muhafazakâr	94	4,07	0,66	0,647	0,692
	Milliyetçi	50	4,34	1,44		
	Cumhuriyetçi	30	4,03	1,11		
	Açık Görüşlü	119	4,09	1,27		
	İnançlı Biri Değilim	4	4,75	0,50		
	Diğer	101	4,21	1,27		

SONUÇ VE ÖNERİLER

Vergi kaçakçılığı, dünya üzerindeki bütün ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de suç unsuru oluşturan bir eylemdir. Nitekim bu suç unsuru vatandaşlık ödevinin yerine getirilmemesi anlamına da gelmektedir. Vergi kaçakçılığının düzeyinin, ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile doğru orantılı olduğu söylenebilir. Ancak, ne olursa olsun vergi kaçakçılığının toplumsal algısı, eylemin suç olduğu yönündedir. İşte bu noktada değinilmesi, yani irdelenmesi gereken unsur toplumun algı düzeyidir. Başka bir ifade ile toplumun algılarını şekillendiren unsurlardır. Bunlar coğrafyadan coğrafyaya, kültürden kültüre ve inanç şekillerine göre farklılık arz etmektedir. Esasen dini normların toplumsal algıyı ve günlük hayatı etkilediği özellikle ülkemizde yadsınamayacak bir gerçektir. Ülkemizde hukuk sistemi olarak dini temellere dayalı bir hukuk sistemi mevcut değildir. Ancak dini olarak ifade edilenler özellikle vergi kaçakçılığı konusunda kanunlarda yer alan hükümlerden farklı olmadığından, hukuki bilgisi olmayan vatandaşların da dinen vergi kaçırması beklenen bir toplumsal hareket ve vergi kaçakçılığına dair kolektif algı düzeyidir.

Vergi kaçakçılığının suç olarak algılanıp algılanmadığına dair Antalya ve Batman illerinde yapılan araştırma ile, vergi kaçakçılığının toplum tarafından bir suç olarak algılanıp algılanmadığı, İslam coğrafyasında bulunan insanların vicdanlarının rahat olup olmadığı, etnik kökenlerinin, siyasi görüşlerinin vergi kaçırmaya karşı bakış açıları, vergi ve vergi kaçakçılığı ile ilgili diğer düşünceleri yapılan anket çalışmasıyla tespit edilmeye çalışılmış ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

- Ankete katılan kişilerin büyük çoğunluğu vergi kelimesini, devlet tarafından uygun oranlarda ve kazanca göre alınması zorunlu gereken bir unsur olarak görmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçırma ve vergiden kaçınma arasındaki farkın bilincindedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, Gelir İdaresi Başkanlığına vergilendirme ile ilgili medyada yer alan haberleri takip etmemektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi sisteminin adil olmadığını, gelir düzeyleri oranında vergi alınmadığını düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, ülkemizde herkesin ödemekle yükümlü olduğu vergiyi tam olarak ödemediğini düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, devletin en büyük gelir kaynağı olan vergi gelirlerini, devletin gerektiği gibi harcamadığını düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kanunlarında anayasal vergileme ilkelerine riayet edilmeyen hükümlerin olduğunu düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçakçılığına vergi sisteminin tam olarak anlaşılır olmamasının etkisi olduğu fikrine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçakçılığının artmasında etkili olan unsurlardan birisinin devletin çok çeşitli türlerde vergi almasının etkisi olduğu fikrine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi bilincinin yerleşmediğinden dolayı vergi kaçakçılığının arttığı fikrine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçırma eylemi ile kişilerin ahlaki yapısının birbiri ile ilintili olduğunu düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi ödemenin vatandaşlık görevi olduğu fikrine katılmaktadır.

- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi ödemenin devletçe vatandaşlarına verilen bir ceza olarak görülmemekte olduğu düşüncesine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçırmanın kul hakkına girdiği düşüncesine katılmaktadır. Ancak kul hakkının büyüğü küçüğü olmamasına karşın vatandaşların büyük çoğunluğu küçük miktardaki vergi kaçaklarının önemli olmadığı düşüncesine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, kişilerin iyi bir vatandaş olmadığından dolayı vergi kaçırdıkları düşüncesine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, kanun ve vergi oranlarının sık aralıklarla değişmesinin veri kaçakçılığını etkilediğini düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi aflarının vergi kaçakçılığını arttırdığı düşüncesine katılmaktadır.
- Dini vecibelerini yerine getiren kişilerin vergi kaçırmayacağını düşüncesine, ankete katılan kişilerin katılmayanlara göre bir nebze olsun fazla olduğu ortaya çıkmıştır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçırdığı bilinen kişilerin gerekli mercilere şikâyet edilmesi gerektiği düşüncesine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, devletini seven bir kişinin vergi kaçırmayacağı düşüncesine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vergi kaçırmanın günah olduğu düşüncesine katılmaktadır.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, bölgesel olarak vergi kaçakçılığının sanayileşmiş bölgelerde daha çok olduğunu düşünmektedir.
- Ankete katılan kişilerin büyük bir kısmı, vatandaşlar vergi kaçakçılığı neticesinde bu eylemleri yapanlara para ve hapis cezasının verilmesi gerektiğini düşünmektedir.

Araştırmanın hipotezlerine ilişkin tespitler ise şunlardır;

- “*Kişilerin cinsiyetlerine göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” H17 hipotezi,
- “*Kişilerin etnik kökenlerine göre vergi kaçakçılığının kul hakkına girmek olarak algılanıp algılanmaması farklılaşmaktadır*” H23 hipotezi, kabul edilmiş diğer hipotezlerin hepsi reddedilmiştir.

Vergi kaçakçılığının suç olarak algılanması ve toplum tarafından vergi kaçakçılığının öz irade ortaya koyarak önüne geçmesini sağlamak, vergi kaçakçılığının önüne geçilmesinin en önemli unsurudur. Bu bağlamda ve araştırma sonuçları paralelinde verilebilecek öneriler ise şu şekilde sıralanabilir;

- Toplumda, verginin devletin uygun ve kazanca göre alınması zorunlu gereken bir unsur olduğu bilincinin uyandırılması gerekmektedir.
- Gelir İdaresi Başkanlığınca vergilendirme ile ilgili yer alan bildiri, afiş, kitapçık vb. bilgilendirme materyallerinin tüm vatandaşların erişiminin sağlanması ve vatandaşlarının vergi ile ilgili yanlış bilgilenmelerinin önüne geçilmemesi gerekmektedir.
- Vergi sisteminin toplum tarafından adil şekilde uygulanmasına yönelik uygulama ve politikalar gerçekleştirilmeli, şayet sistemin adilliği ile ilgili sorun yok ise topluma sistemin adil olduğu algısının uyandırılması gerekmektedir.

- Muhakkak ki ilk yapılması gereken uygulama vergi ödeme oranının yani vergi ödeyenlerin vergi yükümlüsü olanlara oranının yükseltilmesi için uygulama ve politikalar üretilmeli, bu çabalar sonrasında toplumda herkesin vergisini tam olarak ödediğine ilişkin algı uyandırılması gerekmektedir.
- Devletin, vergi gelirlerini yalnızca vatandaşlarının hizmeti ve devletin bekası için harcaması, durum bu halde ise bunun vatandaşlara ispatlanması ve kamusal şeffaflığın temin edilmesi gerekmektedir.
- Vergi kanunlarının anlaşılabilirliğinin tüm toplum tarafından sağlanmasına yönelik, mevzuat, vergi literatürü vb. konularda bilgi sahibi olmayan vatandaşlara yönelik basit düzeyde bilgilendirmeler yapılması gerekmektedir.
- Devletin hem yüksek oranlarda hem de çok çeşitlik alanlarda vergi alma uygulamasının önüne geçmeli, mümkün olduğu kadar az sayıda vergilendirme uygulamasına gitmeye çabalaması gerekmektedir.
- Her şeyden evvel vergi bilincini, verginin bir yük değil yükümlülük olduğunu, vatandaş olmanın bir gereği olduğunu, topluma özellikle eğitim kanalıyla edindirilmesi gerekmektedir.
- Türkiye'nin büyük bir çoğunluğunun İslam dinine inanan kişilerden oluşması, hukuk sisteminde ve kanunlar üzerinde etkisi olmasa da yaşamın devamında inancın etkisini göstermesi neticesini beraberinde getirmektedir. Dini olarak vergi kaçırmanın bir kul hakkı ve günah olduğu özellikle İslam dinine inanan kişilere hatırlatılmalı, hukuki sisteme uymanın zorunluluğunun yanında dinen de vergi kaçırması gerektiği bilincinin uyandırılması gerekmektedir.

Sonuç olarak, vergi kaçakçılığın toplum tarafından bir suç olarak algılanıp algılanmadığını belirlemek amacıyla yapılan bu araştırma, sadece Antalya ve Batman illerinde yapılmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlar, bölgesel nitelikli olup genel itibarıyla diğer illerde yaşan kişilerin görüşünü yansıtmamaktadır. Bu nedenle araştırmanın diğer illerimizi kapsayacak şekilde yapılması araştırma sonuçlarının genelleştirilmesini sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, A. (2004), *Kamu Maliyesi*, Ankara: Gazi Kitapevi.
- Aktan, C. C. (2003), *Kamu Ekonomisi ve Kamu Maliyesi*, İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- Arslan, A. (2001), Kayıt Dışı Ekonomi Üzerine, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:241, İstanbul, Eylül.
- Babadağ, M. (2015), *Demografik Faktörlerin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Bir Uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(2), 313-332 7.
- Bilici, N., Bilici, A. (2011), *Kamu Maliyesi*, Ankara : Seçkin Yayıncılık.
- Chouvel, (2003), *L'Essentiel des Finances Publiques*, s.57.
- Çataloluk, C . (2008), "Vergi Karşısında Mükelleflerin Tutum ve Davranışları", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:20, s.213-228.
- Erdem, M., (1987), "Vergilendirmeye Karşı Tepkiler ve Türk Vergisi Hukukunda Vergi Kaçakçılığı", *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, Kasım, s.43.

- Erol, A. (2012), “Mükellef Hakkı Olarak Mücbir Sebepler ve Sonuçları”, *TBB Dergisi*, 103, s.200-222.
- Işık, Abdülkadir vd. (2005), *Kamu Maliyesi*, Bursa: Ekin Kitabevi, s.51.
- Işık, N ve Kılınç ,E.C, (2009), “OECD Ülkelerinde Vergi Yükü ve Vergi Türleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *KMU İİBF Dergisi*, Yıl:11 S:17 Aralık.
- Karabulut, K., Bedir, S. ve Yıldız,Y.(2013), “Türkiye’de Gelir Üzerinden Alınan Vergi Oranlarının Değerlendirilmesi: Bir Anket Uygulamasının Sonuçları”, *Vergi Siyaseti Dergisi*, s.127-152.
- Kaşkar, M.E. (1996), Türkiye’de Vergi Denetiminin Etkinliği ve Vergi Kaçakçılığını Önlemedeki Rolü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Kıldış, Y. (2000), “Kayıtdışı Ekonominin Ulusal-Uluslararası Boyutu ve Çözüm Önerileri”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: (2), Sayı:2, İzmir.
- Kırbaş, S. (2004), *Vergi Hukuku* (16. Baskı), Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Mağat, R. (1962), “Vergi Kaçakçılığının Sebepleri”, *Ankara Barosu Dergisi*, Sayı 2, s.138-139.
- Mutluer, M. K.(2006), *Vergi Genel Hukuku*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, s.152, İstanbul.
- Nadaroğlu, H. (1996), *Kamu Maliyesi Teorisi* (9.baskı), İstanbul: Beta Yayınları.
- Öncel, M., Çağan, N. ve Kumrulu, A. (1985), *Vergi Hukuku* (2.baskı), Ankara: Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları 548.
- Pehlivan, O.(2008), *Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi*, Trabzon: Derya Kitabevi.
- Pehlivan, O.(2009), *Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi*, Trabzon: Derya Kitabevi.
- Pehlivan,O. (2011), *Vergi Hukuku*, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Pehlivan,O. (2012), *Vergi Hukuku*, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Torgler, B ve F. Schneider,(2005), “Attitudes Towards Paying Taxes in Austria: An Empirical Analysis”, *Emprica*, v. 32, n.2, s.231-250.
- Türk, İ. (1992), *Kamu Maliyesi*, Ankara :Turhan Kitabevi.
- Uluatam, Ö.(1999), *Kamu Maliyesi*, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Yıldırım, O. (2008), *Kamusal Alımlarda Vergisel Yük ve Sorumluluk* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

ANAYASA'DA BULUNAN KİŞİ HAK VE ÖDEVLERİNİN SINIRLANDIRILMASI: VERGİ HUKUKU AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

İbrahim ORGAN¹
Ali Gökhan GÖLÇEK²

Özet

Anayasa, en genel anlamıyla devletin organlarını düzenleyen bir şema, bir düzendir. Diğer bir deyişle, devlet bünyesinde yer alan organların işleyişi ve yurttaşların haklarıyla ilgili temel hukuki hükümlerin yer aldığı, yasama, yürütme, yargılama erklerinin nasıl kullanılması gerektiğini gösteren yasalar üstü, toplumsal sözleşmelerdir. Çalışmanın konusunu oluşturan, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın ikinci kısmında yer alan temel hak ve ödevler başlığının ikinci bölümünde düzenlenen kişi hak ve ödevleri, toplu hak ve hürriyetleri, diğer bir deyişle sosyal hakları, dışarıda bırakan doğrudan bireyi ilgilendiren hükümlerin yer aldığı kanun maddelerinden oluşmaktadır. Bazı durumlarda bahsedilen hakların sınırlandırılması söz konusu olmaktadır. Bununla birlikte devlet, bu düzen içerisinde egemenlik gücüne dayanarak harcamalar yapmakta ve bunların finansmanını karşılamak amacıyla da kamu gelirlerine ihtiyaç duymaktadır. Devletin en temel kamu gelir kalemi, vergilerdir. Devlet, yurttaşlarından vergi toplarken, bireylerin temel hak ve hürriyetleri alanına girebilmektedir. Özellikle, özel hayatın gizliliği, yerleşme ve seyahat hürriyeti, haberleşme özgürlüğü ve mülkiyet ve miras hakkına ilişkin hükümlerde vergileme noktasında bir ilişki doğmaktadır. Çalışmanın özgül yanını, kişisel hak ve ödevlerin sınırlandırılması durumunda, vergi hukuku açısından incelenmesi oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vergi Hukuku, Anayasa, Temel Hak ve Özgürlükler, Kişisel Haklar.

LIMITATION OF PERSONAL RIGHTS AND DUTIES IN THE CONSTITUTION: AN ASSESSMENT IN TERMS OF TAX LAW

Abstract

The Constitution is the main rules that regulates the mechanism of the state. In another saying, the Constitution is the document that shows the basic legal provisions concerning the functioning of organs in the state and the rights of citizens. The subject of the work, rights and duties held in the second part of the basic rights and duties headings in the second part of the Constitution of the Republic of Turkey, are those which contain provisions that concern the individual. In some cases it appears that the rights are restricted. The state has to collect taxes in order finance of the public expenditure. While collecting taxes from citizens, the state can interfere the field of fundamental rights and freedoms of individuals. There is a relationship with tax law in provisions such as private secrecy, travel freedom, freedom of communication, and property and inheritance rights. The unique aspect of the study is to examine the tax law in case of limitation of personal rights and duties.

Keywords: Tax Law, Constitution, Fundamental Rights and Freedoms, Personal Rights.

¹ Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, iorgan@pau.edu.tr

² Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, aligokhangolcek@gmail.com

GİRİŞ

Hak ve hürriyet kavramları, tarihin başlangıcından beri çokça tartışılmış ve genellikle dar bir hukuk bakışıyla tanımlanmıştır. İlk olarak felsefi olarak Antik Yunan'da ele alınan hak ve hürriyet kavramları, daha sonraları neredeyse her çağda tartışılmıştır. Nihayet günümüzde bu kavramlar, modern anlamda insanın ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir. Hak ve hürriyet kavramlarının, modern insanın bir parçası haline gelmesi ve gerçek hayatın içinde yer almaya başlaması ise 1789 Fransız İhtilali ile mümkün olmuştur. Özellikle, hak, eşitlik, hürriyet gibi soyut ve dar bir hukuki anlama sahip olan bu kavramlar, somut hale gelerek, insanların ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir.

İlk olarak insanların, insan olmasından kaynaklı doğal haklarının olduğu kabulü Fransız İhtilali ile başlamaktadır. Bununla birlikte, hak ve hürriyet kavramlarının genellikle eş anlamlı veya benzer anlamlı olarak kullanıldığı da tarihte çok sık görülmüştür. Oysaki hürriyet, “*herhangi bir kısıtlamaya, zorlamaya bağlı olmaksızın düşünme veya davranma, herhangi bir şarta bağlı olmama durumu*” (TDK, 2017) olarak ifade edilirken; hak kavramı ise, “*adaletin, hukukun gerektirdiği veya birine ayırdığı şey*” (TDK, 2017) olarak tanımlanmaktadır. Görüldüğü üzere, hak kavramı, hukukun bir yansıması olarak ifade edilmiştir. Bakıldığında insanın ilk kazandığı haklar, kişi hakları olarak görülmektedir. Bireylerin bu hakları kullanabilmesi ise hürriyet kavramı ile doğrudan ilişkilidir. Bireyler, özgür olduğu ölçüde kişi haklarını ve diğer haklarını kullanabilmektedir. Hürriyetin sınırlarının çizilmesi noktasında ise, devlet kavramının varlığından söz etmek gerekmektedir.

Devlet, toplumda yaşayan bireylerin siyasal örgütlenişi olarak tanımlanabilir. Bununla birlikte, “*sınırları belirli bir yurt içerisinde, aynı amaçlarla bir araya gelen insanların topluca ve kamu yararını sağlamak amacıyla örgütlenerek kurdukları siyasal kişiliği tanınmış birlik, devlettir*” (TDK, 2017) olarak da ifade edilebilir. Ancak farklı ideolojilere göre farklı devlet tanımları da bulunmaktadır. Örneğin, devleti egemen sınıf veya sınıfların baskı aracı olarak tanımlayan Marksist görüşe göre, devlet yine yurttaşlarının haklarını ve ortak çıkarlarını koruyan bir aygıt olarak tanımlanmaktadır (Eroğul, 1974: 113-114). Diğer taraftan, Liberal öğretiye göre; bireyin, kendi amaçlarını gerçekleştirme ve kendisi için iyi olanı elde etmeye çalışırken hiçbir engel veya müdahale ile karşılaşmaması gerekmektedir. Bu durum ise bireysel hak ve hürriyetlerin tanımlandığı bir devlet ile mümkündür (Erdoğan, 2006: 44-45). Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 5. maddesine bakıldığında devletin nasıl tanımlandığı, temel amaç ve görevlerinin neler olduğu görülmektedir. Bu maddeye göre, “*... kişilerin ve toplumun refah, huzur ve mutluluğunu sağlamak; kişinin temel hak ve hürriyetlerini, sosyal hukuk devleti ve adalet ilkeleriyle bağdaşmayacak surette sınırlayan siyasal, ekonomik ve sosyal engelleri kaldırmaya, insanın maddi ve manevi varlığının gelişmesi için gerekli şartları hazırlamaya...*” (1982 Anayasası m. 5) şeklinde devletin temel amaç ve görevleri ifade edilmekle birlikte devletin bireyler için var olduğu da görülmektedir.

İlk olarak 1961 Anayasasında, daha sonra 1982 Anayasasında yer alan “*sosyal hukuk devleti*” ibaresi, devlete sosyal amaç ve görevler verirken, ayrıca iktisadi bir misyon da yüklemiştir. Zira devletin, sosyal hukuk anlayışıyla vatandaşlarına sunduğu sosyal hizmetlerin bir maliyeti söz konusu ve bu sunulan hizmetlerin finansmanını sağlaması elzem bir gereklilik olarak görülmektedir. Bu noktada devlet bir yandan sosyal devlet görüşünün bir yansıması olarak ekonomik gücü olmayan bireyleri koruyacak olması ve onları sosyal güvenlik kapsamına alması ekonomik kalkınmayı sağlayacaktır (Türk, 2002: 111; Sayar, 1970: 87). Bu kapsamda devlet, egemenlik gücünü kullanarak vatandaşlarından vergiler toplamakta ve bunu kanunlar çerçevesinde yerine getirmektedir. Görüldüğü üzere, devlet anayasal sınırlar içerisinde bireylere belirli hak ve hürriyetler tanımış ve belirli noktalarda bu hak ve hürriyetleri sınırlama ve onların kapsamına girme hakkını da kendinde bulmuştur.

Çalışmanın konusunu anayasal çerçeve içerisinde yer alan kişinin temel hak ve hürriyetlerinin, vergi hukuku alanı ile ilişkisi oluşturmaktadır. İlk bölümde kısaca anayasa kavramından, temel hak ve hürriyet ve kişisel hak ve görevlerden bahsedilecektir. Bilindiği gibi vergilendirme ile ilgili yasal düzenlemeler, doğrudan veya dolaylı olarak temel hak ve hürriyetler üzerinde bir etkiye sahiptir. Çalışmanın ikinci bölümünü ise vergilendirme yetkisi ve yasal sınırları oluşturacaktır. Anayasada

yer alan kişisel hak ve ödevlerin ne ölçüde vergilendirmenin yetki alanına girip girmediği, hangi nedenlerden ötürü vergi hukuku ile ilişkili olduğu örnekler üzerinden anlatılacaktır. Anayasada yer alan bu iki temel hükmün arasındaki pozitif durum ve olması gereken durumlar sonuç kısmında değerlendirilecektir.

I. 1982 ANAYASASI ÖZELİNDE TEMEL HAK VE ÖDEVLER

Anayasa, hukuksal bir çatı özelliği göstererek hak ve hürriyetlerin sınırlarını belirleyen hukuki bir belgedir. Diğer bir ifadeyle, siyasal iktidarın kullanılmasını sınırlayan ve onların denetlenmesini sağlayan hukuksal araçlar olarak da tanımlanabilir (Giovanni, 1977: 253). Günümüzdeki anlamda anayasa, 18. yüzyılın sonlarında ortaya çıkmıştır. Daha önceki yıllarda devlet düzenine ilişkin birtakım hukuki hükümlerin yer aldığı yazılı metinler bulunmasına rağmen, modern anlamda ilk anayasa, sekülerizmin ortaya çıktığı, siyasal düşüncenin böylelikle daha da laikleştiği ve burjuva sınıfının yükselişini sürdürdüğü bir dönemde ortaya konulmuştur. Görüldüğü üzere, anayasa kavramı çok eski olmamasına rağmen, içerisinde düzenlenen devlet, hak, hürriyet gibi kavramlar daha önceden soyut ve somut şekillerde tartışılmış olgular olarak yer almaktadır.

Hak ve hürriyetin kesin olarak birbirinden ayrılmadığı bilinmekle birlikte, bazı görüşlerde hürriyetin bir hak olarak tanımlandığı da görülmektedir (Mumcu ve Küzeci, 2007: 14). Öte yandan aralarındaki ilişki için, hakkın olmadığı bir durumda hürriyet olamayacağı halde, hürriyetin olmadığı bir ortamda hak var olabilmektedir (Doğan N, 2005: 49). Diğer bir deyişle, haklar olmazsa hürriyet kavramından söz edilemez (Melnik, 2006: 55). Hürriyet, bütün engel ve baskıların yok olduğu durum (Güriz, 2007: 136), eylemde bulunma veya bulunmama gücü (Locke, 2004: 186) olarak tanımlanırken, hürriyet-devlet ilişkisine dair Hayek, daha önceden ilan edilmiş birtakım normlara bağlı olan devlet ve onun çatısı altında bu normların elverdiği ölçüde özgür insan tanımlamasını yapmıştır (Hayek, 2004: 100). Montesquieu ise hürriyeti, yasalarca yasaklanmamış her şeyi yapabilme olarak ifade etmiştir (Akın, 1987: 261; Kapani, 1993: 5). Özetle, hürriyet hukuk öncesi serbestlik, hak ise hukuk düzeni tarafından tanınan ve korunan irade anlamına gelmekte ve hürriyet, hakka göre daha soyut ve belirsiz bir ifade olarak dikkat çekmektedir (Akıllıoğlu, 1995: 6-8). Aslında bireyin hürriyeti, var olan hukuk kuralları içerisinde şekillenmektedir. Hak ve hürriyet kavramlarının anayasalarda yer alma süreçleri tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere, farklı zamanlarda ve farklı mücadeleler sonucunda olmuştur.

Günümüzde anayasalarda yer alan hak ve hürriyetler, temel olarak 1948 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 217 A (III) sayılı kararı olan İnsan Hakları Evrensel Beyanname'si'ne göre şekillenmiştir. Söz konusu bildirgenin ilk maddesinde "*bütün insanlar özgür, onur ve haklar bakımından eşit doğarlar ...*" hükmü yer almaktadır. Hürriyet ile ilgili diğer hükümler ise iki, üç ve dördüncü maddelerinde devam etmektedir. "*Herkes, ırk, renk, cinsiyet, dil, din, siyasal veya başka bir görüş, ulusal veya sosyal köken, mülkiyet, doğuş veya herhangi başka bir ayırım gözetmeksizin bu Bildirge ile ilan olunan bütün haklardan ve bütün özgürlüklerden yararlanabilir*" (İHEB, m. 2). "*Yaşamak, özgürlük ve kişi güvenliği herkesin hakkıdır*" (İHEB, m. 3). "*Hiç kimse kölelik veya kulluk altında bulundurulamaz ...*" (İHEB, m. 4).

Bu bilgiler ışığında, Türkiye'de ilk olarak 1961 Anayasasında temel haklar ve ödevler kısmı eklenmiş ve temel hakların niteliği ve korunmasına ilişkin hükümler söz konusu anayasada yer almıştır. Ancak 1924 Anayasasında da sadece kişi hakları belirlenirken, ekonomik ve sosyal haklardan bahsedilmemiştir. 1924 Anayasasının beşinci bölümünde "*Türklerin Kamu Hakları*" başlığı altında toplam on dokuz hüküm yer almaktadır. Bahsi geçen hükümlerden bazıları; "*her Türk hür doğar, hür yaşar. Hürriyet, başkasına zarar vermeyecek her şeyi yapabilmektir. Tabii haklardan olan hürriyetin herkes için sınırı, başkalarının hürriyeti sınırındır. Bu sınırı ancak kanun çizer*" (1924 Anayasası, m. 68), "*Türkler kanun karşısında eşittirler ve ayrıksız kanuna uymak ödevindedirler. Her türlü grup, sınıf, aile ve kişi ayrıcalıkları kaldırılmış ve yasaktır*" (1924 Anayasası, m. 69), "*vergiler ancak kanunla salınır ve alınır*" (1924 Anayasası, m. 85). Bilindiği gibi 1924 Anayasası yapısı gereği katı hükümler içeren, sosyal devlet anlayışından uzak, klasik bir anlayışla yapılmıştır.

II. Dünya Savaşı sonrası değişen düzenin bir sonucu olarak anayasalar, klasik formdan çıkarak, sosyal hakları da içerisinde barındıracak şekilde modern bir yapıya bürünmüştür (Doğan İ, 2015: 39). 1961 Anayasası işte bu yeni anlayışın bir yansıması olarak görülebilir. Zira söz konusu anayasa ile modern anlamda sosyal devlet olmanın gereği olarak kişi haklarının yanında sosyal ve ekonomik hakları da anayasal güvence altına almıştır.

1982 Anayasası, 12 Eylül 1980 yılında yapılan askeri darbenin sonucunda oluşturulan ve bugüne dek yürürlükte olan anayasadır. 1982 Anayasası otorite-hürriyet dengesinde otoritenin ağırlığını attırılmıştır. Bir önceki anayasaya kıyasla daha dar kapsamlı hürriyetlerin bulunduğu görülmektedir. Örneğin, 1961 Anayasasının “*insan haklarına dayalı*” deyimini, 1982 Anayasasında “*insan haklarına saygılı*” şeklinde yeniden düzenlenmiştir.

“*Temel Haklar ve Ödevler*” başlığı 1982 Anayasasının ikinci kısmında bulunmaktadır. Bu kısımda bulunan 17. maddeyle başlayıp 40. maddeye kadar devam “*Kişinin Hakları ve Ödevleri*” bölümü “*koruyucu hakları*” içermektedir. Diğer taraftan devamında 41. ve 66. maddeler arasında “*Sosyal ve Ekonomik Hak ve Ödevler*” yer almakta ve bu haklar “*isteme hakları*” olarak nitelendirilmektedir. 67. ve 74. maddeler arasında yer alanlar ise “*Siyasal Hak ve Ödevler*” ifade edilmiştir ve bu tür hakları “*katılma hakları*” olarak belirtmek mümkündür. Görüldüğü üzere Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, “*insanın, insan olarak doğuştan bazı temel hak ve hürriyetlere sahip olduğu*” gerekçesiyle kişi hak ve hürriyetlerini “*temel*” sayarak bunlar arasında hiyerarşik bir düzen kurmaya çalışmıştır (Sencer, 1992: 6). Aşağıdaki tabloda 1982 Anayasasında yer alan temel hak ve ödevler, toplu bir şekilde gösterilmiştir.

Tablo 1: Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, İkinci Kısım: Temel Hak ve Ödevler

Temel Haklar ve Ödevler
<i>Genel Hükümler (m. 12-16)</i>
Temel hak ve hürriyetlerin niteliği (m. 12)
Temel hak ve hürriyetlerin sınırlanması (m. 13)
Temel hak ve hürriyetlerin kötüye kullanılmaması (m. 14)
Temel hak ve hürriyetlerin kullanılmasının durdurulması (m. 15)
Yabancıların durumu (m. 16)
<i>Kişinin Hakları ve Ödevleri (M. 17-40)</i>
Kişinin dokunulmazlığı, maddi ve manevi varlığı (m. 17)
Zorla çalıştırma yasağı (m. 18)
Kişi hürriyeti ve güvenliği (m. 19)
Özel hayatın gizliliği (m. 20)
Konut dokunulmazlığı (m. 21)
Haberleşme hürriyeti (m. 22)
Yerleşme ve seyahat hürriyeti (m. 23)
Din ve vicdan hürriyeti (m. 24)
Düşünce ve kanaat hürriyeti (m. 25)
Düşünceyi açıklama ve yayma hürriyeti (m. 26)
Bilim ve sanat hürriyeti (m. 27)
Basın hürriyeti (m. 28)
Sürelili ve süresiz yayın hakkı (m. 29)
Basın araçlarının korunması (m. 30)
Kamu tüzelkişilerinin elindeki basın dışı kitle haberleşme araçlarından yararlanma hakkı (m. 31)
Düzeltilme ve cevap hakkı (m.32)
Dernek kurma hürriyeti (m. 33)
Toplantı ve gösteri yürüyüşü düzenleme hakkı (m. 34)

Mülkiyet hakkı (m. 35)
Hak arama hürriyeti (m. 36)
Kanuni hâkim güvencesi (m. 37)
Suç ve cezalara ilişkin esaslar (m. 38)
İspat hakkı (m. 39)
Temel hak ve hürriyetlerin korunması (m. 40)
Sosyal ve Ekonomik Haklar ve Ödevler (m. 41-65)
Ailenin korunması (m. 41)
Eğitim ve öğrenim hakkı ve ödevi (m. 42)
Kıyılardan yararlanma (m. 43)
Toprak mülkiyeti (m. 44)
Tarım, hayvancılık ve bu üretim dallarında çalışanların korunması (m. 45)
Kamulaştırma (m. 46)
Devletleştirme ve özelleştirme (m. 47)
Çalışma ve sözleşme hürriyeti (m. 48)
Çalışma hakkı ve ödevi (m.49)
Çalışma şartları ve dinlenme hakkı (m. 50)
Sendika kurma hakkı (m.51)
Sendikal faaliyet (m. 52)*
Toplu iş sözleşmesi hakkı (m. 53)
Grev hakkı ve lokavt (m. 54)
Ücrette adalet sağlanması (m. 55)
Sağlık hizmetleri ve çevrenin korunması (m. 56)
Konut hakkı (m. 57)
Gençliğin korunması (m. 58)
Sporun geliştirilmesi (m. 59)
Sosyal güvenlik hakkı (m. 60)
Sosyal güvenlik bakımından özel olarak korunması gerekenler (m. 61)
Yabancı ülkelerde çalışan Türk vatandaşları (m. 62)
Tarih, kültür ve tabiat varlıklarının korunması (m. 63)
Sanatın ve sanatçının korunması (m. 64)
Devletin iktisadi ve sosyal ödevlerinin sınırları (m. 65)
Siyasi Haklar ve Ödevler (m. 66-74)
Türk vatandaşlığı (m. 66)
Seçme, seçilme ve siyasi faaliyette bulunma hakkı (m. 67)
Parti kurma, partiye girme ve partilerden ayrılma (m. 68)
Siyasi partilerin uyacakları esaslar (m. 69)
Hizmete girme (m. 70)
Mal bildirimini (m. 71)
Vatan hizmeti (m. 72)
Vergi ödevi (m. 73)
Dilekçe hakkı (m. 74)
* Mülga: 23.7.1995-4121/3 md.

Temel haklar ve hürriyetler, insan haklarının pozitif hukuk tarafından tanınmış ve düzenlenmiş kısmıdır (Sabuncu, 2007: 36). Nitekim temel haklar ve hürriyetler, 1982 Anayasasının 12. maddesinde “herkes, kişiliğine bağlı, dokunulmaz, devredilmez, vazgeçilmez temel hak ve hürriyetlere sahiptir. Temel hak hürriyetler, kişinin topluma, ailesine ve diğer kişilere karşı ödev ve

sorumluluklarını da ihtiva eder” hükmü yer almaktadır. Söz konusu hükümde, temel hak ve hürriyetlerin yanı sıra kişinin ödev ve sorumlulukları da düzenlenmiştir. Hakka dayanarak istenilen bir hareketi yapmak veya bir hareketten kaçınmak yükümlülüğü hukuki ödev olarak tanımlanabilir (Güriz, 2007: 42). Bu bağlamda hak ve ödev arasında pozitif bir ilişkinin varlığından söz etmek kaçınılmaz olacaktır. Diğer bir deyişle, hakkın önemi ve değeri, hukuki ödev doğurmasından kaynaklanmaktadır (Güriz, 2007: 43). Hürriyet ve hak bağlamında anayasada geçen hükümler incelendiğinde, bazı temel hakların “*hürriyet*”, bazılarının da “*hak*” olarak nitelendirildiği görülecektir. Örneğin, “*yerleşme ve seyahat hürriyeti*”, “*mülkiyet hakkı*” gibi. Özetle hak, özgürlüğün somutlaştırılmış halidir.

Temelde 1982 Anayasasının 12. maddesinde “*Temel Hak ve Hürriyetlerin Niteliği*” adında bir düzenleme bulunmaktadır. Bu düzenlemede “*Herkes, kişiliğine bağlı, dokunulmaz, devredilmez, vazgeçilmez temel hak ve hürriyetlere sahiptir*” hükmü yer almaktadır. Söz konusu hükümde kişi dokunulmazlığı ve bu haklardan vazgeçememe ilkesi dikkat çekmektedir. Örneğin, bir kimse, işlediği bir suç nedeniyle hapis cezasına çarptırıldığında, ceza bitiminden sonra bu süreyi uzatma isteğinde bulunamaz. Örnekte de görüldüğü üzere, temel hak ve hürriyetlerin vazgeçilmezlik ilkesi, anayasa ile karara bağlanmıştır.

Anayasasının ikinci kısmında yer alan “*Temel Hak ve Hürriyetleri*” başlığının altında çalışmamız konusunu oluşturan “*Kişi Hak ve Hürriyetleri*” de hüküm altına alınmıştır. Tanım olarak kişi hakları, insanın insan olmasından kaynaklı, doğuştan sahip olduğu, devletin müdahalesine açık olmayan (zira devletin dayandığı haklar da bu haklardan meydana gelmektedir.), devletin koruyup saygı duyduğu haklardır (Arsel, 1968: 248). Bununla birlikte, kişi haklarına “*koruma hakları*” da denilmektedir. Bunun nedeni, insan haklarının pozitif hukuka geçen ilk kısmı olmasından ve “*kişiliğin korunması*” üzerine kurulu olmasından kaynaklanmaktadır.

Anayasada kişi hakları 17. ve 40. maddeler arasında dile getirilmesine karşılık, bu hakların genel olarak dört temel alana ayrıldığı kabul edilmektedir. Bunlar, “*kişi özgürlükleri*” (1982 Anayasası, m. 17-23), “*düşünce özgürlüğü*” (1982 Anayasası, m. 24-34), “*mülkiyet hakkı*” (1982 Anayasası, m. 35) ve “*hakların korunması*” (1982 Anayasası, m. 36-40) olarak sınıflandırılabilir (Akıllıoğlu, 1995: 36-37).

II. 1982 ANAYASASI KAPSAMINDA KİŞİ HAKLARI VE ÖDEVLERİNİN VERGİSEL BOYUTU

Devlet, kamusal ihtiyaçların finansmanı için hukuki cebir altında vergi alma yetkisine sahiptir. Bu yetkinin temelinde devletin “*egemenlik*” gücü yatmaktadır (Nadaroğlu, 2000: 230). Diğer bir deyişle, devlet egemenlik gücüne dayanarak, kişilerden cebren ve karşılıksız bir şekilde vergi almaktadır (Erginay, 1990: 30; Öncel vd., 2012: 33; Uluatam, 2009:257). Devletin vergi toplayabilmesi ve salabilmesinde en önemli ölçüt, egemenlik kriteridir. Devlete vergilendirme yetkisinin verilmesi de yine egemenlik kavramıyla doğrudan ilgilidir. Temsili demokrasilerde egemenliğin kaynağı, millettir (Doğan, 2004: 141). Ülkemizde de Anayasanın 6. maddesinde “*egemenlik kayıtsız şartsız milletindir*” ifadesi yer almaktadır. Seçim mekanizmasıyla bireyler, bu iradelerini ve dolayısıyla da vergilendirme yetkilerini seçilen temsilcilerine devrederler. Vergilendirme yetkisi, devletin ülkesi üzerindeki egemenliğine dayanarak vergi alma konusundaki sahip olduğu hukuki ve fiili güç olarak tanımlanabilir (Çağan, 1982: 3; Öncel vd., 2012: 33).

Vergilendirme yetkisi de zaman içerisinde farklı devlet formları içerisinde farklılık göstermiştir (Yiğit, 2008: 32). Örneğin, jandarma devlet anlayışında vergilendirme yetkisi mutlak ve sınırsız olmasına rağmen, kolektivist devlet anlayışına göre bu yetki, fedakarlık ve ulusal görev olgusu ile açıklanmıştır (Öncel vd., 2012: 33).

Türkiye bağlamında anayasal perspektiften bakıldığında, vergilendirme yetkisi ilk olarak 1924 Anayasasında ve daha sonra da 1961 ve 1982 Anayasalarında yer almıştır (Akyazan, 2009: 5). 1924 Anayasasının 84. ve 85. maddelerinde vergilendirmeye dair şu hükümler yer bulmuştur:

Türkiye bağlamında anayasal perspektiften bakıldığında, vergilendirme yetkisi ilk olarak 1924 Anayasasında ve daha sonra da 1961 ve 1982 Anayasalarında yer almıştır (Akyazan, 2009: 5). 1924 Anayasasının 84. ve 85. maddelerinde vergilendirmeye dair şu hükümler yer bulmuştur:

“Vergi, Devletin genel giderleri için, halkın pay vermesi demektir. Bu esaslara aykırı olarak gerçek veya tüzel kişiler tarafından veya onlar adına resimler, ondalık (aşar) alınması ve başka tekalifler yapılması yasaktır. Vergiler ancak kanunla salınır ve alınır. Devletçe, illerin özel idarelerinde ve belediyelerce alınagelmekte olan resimler ve yüklemeler, kanunlar yapıncaya kadar alınabilir”.

1961 Anayasasının 61. maddesinde ise, “herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, malî gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi, resim ve harçlar ve benzeri malî yükümlülükler ancak kanunla konulur” ifadesi yer almıştır. 1971 yılında yapılan bir değişiklikle anayasanın 61. maddesine “Kanunun belli ettiği yukarı ve aşağı hadler içinde kalmak, ölçü ve esaslara uygun olmak şartıyla, vergi, resim ve harçların muafiyet ve istisnalarıyla nispet ve hadlerine ilişkin hükümlerde değişiklik yapmaya, Bakanlar Kurulu yetkili kılınabilir” hükmü eklenmiştir.

Günümüze dek kullanılan 1982 Anayasasında ise, 73. maddede vergilendirmeye ilişkin hükümler yer almaktadır:

“Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, malî gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır. Vergi, resim, harç ve benzeri malî yükümlülükler kanunla konulur, değiştirilir veya kaldırılır. Vergi, resim, harç ve benzeri malî yükümlülükler muafiyet, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi Bakanlar Kuruluna verilebilir”.

Anayasanın 73. maddesiyle vergiye ilişkin temel amaçlar ve ilkeler ortaya konulmuştur. İlk planda genellik ve eşitlik ilkesini gördüğümüz bu hükümde, yasallık ilkesi de yer almaktadır. Verginin yasallığı ilkesi, özünde vergi temelinin kanunlara dayanmasından kaynaklanmaktadır (Shultz & Harris, 1965: 62). Bununla birlikte, modern demokrasilerde vergilendirme yetkisi, yasama organı tarafından kullanılmaktadır. Bu durum da aslında, verginin kanuniliği ilkesinin bir gereği olarak ortaya çıkmaktadır.

Yasama organı vergilendirme yetkisini kullanırken, çıkarmış olduğu kanunların anayasaya aykırı olarak düzenlenmemiş olmasına dikkat etmek zorundadır. Çünkü Anayasasının 11. maddesinde “Anayasa hükümleri, yasama, yürütme ve yargı organları, idare makamlarını ve diğer kuruluş ve kişileri bağlayan temel hukuk kurallarıdır. Kanunlar Anayasaya aykırı olamaz” ifadesi yer almaktadır.

Devlet, kullanmış olduğu bu vergilendirme yetkisi ile kişilerin hak ve hürriyetlerine müdahale edebilir. Modern anayasalarda hakların hangi durumlarda sınırlandırılabilceği yer almaktadır. Bu durumun varlığından ötürü, hukuk devleti vergi hukuku açısından bir sınırlama getirmektedir (Öncel vd., 2012: 39). Bilindiği gibi Anayasasının 13. maddesinde temel hak ve hürriyetlerin sınırlanmasıyla alakalı hüküm bulunmaktadır. Bu hükme göre, “Temel hak ve hürriyetler, özlerine dokunulmaksızın yalnızca Anayasanın ilgili maddelerinde belirtilen sebeplere bağlı olarak ve ancak kanunla sınırlanabilir. Bu sınırlamalar, Anayasanın sözüne ve ruhuna, demokratik toplum düzeninin ve laik Cumhuriyetin gereklerine ve ölçülülük ilkesine aykırı olamaz”. İlgili maddeden anlaşılacağı üzere, temel hak ve hürriyetler ancak yasama organı tarafından sınırlandırılmaktadır. Böyle bir düzenlemeyle temel hak ve hürriyetlerin, tüzük veya yönetmelikle sınırlandırılması engellenmiştir.

Anayasada devlete pozitif ve negatif görevler yükleyen düzenlemeler bulunmaktadır. Pozitif statü hakları, bireylere devletten olumlu bir hizmet, yardım veya davranış isteme imkanını sağlayan haklardır (Kapani, 1993: 6). Bu tür haklar Anayasasının 41. ve 65. maddeleri arasında sayılan “Sosyal ve Ekonomik Haklar ve Ödevler”dir. Örneğin, sağlık hakkı, sosyal güvenlik hakkı gibi haklar pozitif statü hakları olarak görülmektedir. Bireyin, devletten bir şey istemesi söz konusu olduğundan bu tür haklara “isteme hakları” veya sosyal ve ekonomik haklar başlığında düzenlendiğinden “sosyal haklar” da denilmektedir (Gözler, 2000). Diğer taraftan, devlete yüklenen negatif görevler de bulunmaktadır. Bunlar ise, kişinin, devlet tarafından aşılamayacak ve dokunulamayacak özel alanının sınırlarını çizen hak ve hürriyetlerdir (Kapani, 1993: 6). Anayasasının 17. ve 40. maddeleri

arasında “kişi hak ve ödevleri” başlığında düzenlenen hükümler, negatif statü hakları niteliği göstermektedir. Örneğin, kişi güvenliği hakkı, din ve vicdan hürriyeti gibi haklarda, devlete sadece negatif bir tutum, karışmama ödevi yüklenmiştir. Aynı şekilde, bu tür haklar kişileri topluma ve devlete karşı koruma niteliği gösterdiğinden “koruyucu haklar” olarak da bilinmektedir (Gözler, 2000). Söz konusu negatif statü haklarının yasa ile sınırlanması durumunda, Anayasaya aykırılık söz konusu olacak ve durumun iptali gerekecektir.

Vergi hukuku, “devletin egemenlik gücüne dayalı olarak almış olduğu vergi dolayısıyla ortaya çıkan hak ve ödevleri düzenleyen ve verginin hukuki esasını inceleyen bir bilim dalı” olarak tanımlanabilir (Tosuner ve Arıkan, 2014: 2). Bu bağlamda, kişi hak ve hürriyetlerinin sınırlanmasına ilişkin vergisel incelemeler yapılması çalışmanın özgün yanını oluşturmaktadır.

Anayasanın 18. Maddesinde kişilerin zorla çalıştırılmaları yasaklanmıştır. İlgili kanun maddesinde;

“Hiç kimse zorla çalıştırılmaz. Angarya yasaktır. Şekil ve şartları kanunla düzenlenmek üzere hükümlülük veya tutukluluk süreleri içindeki çalışmalar; olağanüstü hallerde vatandaşlardan istenecek hizmetler, ülke ihtiyaçlarının zorunlu kıldığı alanlarda öngörülen vatandaşlık ödevi niteliğindeki beden ve fikir çalışmaları, zorla çalıştırma sayılmaz”

ifadesi yer almaktadır. Ülkemizde 1942-1943 yıllarında uygulanan Varlık Vergisi³, yaptırımı nedeniyle bu maddeyle uyumsuzdur. 12 Kasım 1942 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanan Varlık Vergisi Kanununun 12. Maddesine göre, vergisini zamanında ödemeyen mükellefler “*umumi hizmetlerde veya belediye hizmetlerinde*” çalıştırılacaktır ifadesi yer almıştır. Özellikle vergisini ödeyemeyen mükelleflerin Aşkale’de tren yolu inşaatında, Erzurum ve Sivrihisar’da ise yol yapımında çalıştırılması zorla çalıştırılma kapsamında değerlendirilebilir (Aktar, 2004). Ancak dönemin şartları dikkate alındığında, özellikle ithalatın daralması, üretim azalması ve tüketimin artması, söz konusu verginin salınmasını elzem kılmıştır. Bu maddenin bir diğer örneği olarak 442 Sayılı Köy Kanunu’nun 15. maddesi gösterilebilir. Söz konusu hükümde “*köy işlerinin birçoğu bütün köylü birleşerek imece ile yapılır*” ifadesi yer almaktadır. Ayrıca, bu mükellefiyetleri aynı veya nakdi olarak yerine getirmeyenlere yönelik bedenen çalıştırılmasına yönelik yetki köy ihtiyar meclisine verilmiştir (Güneş, 2011: 53). Anayasal açıdan köyde yaşayanlar ve şehirde yaşayanların eşit statüde olmadığı ve Anayasanın 18. maddesine göre angaryanın yasak olması gerekçeleriyle Anayasa Mahkemesine açılan bir davanın sonucunda, mahkeme bu davayı reddetmiştir (Anayasa Mahkemesi, 5.1.1965, 198/1)⁴.

³ 12.11.1942 tarihinde 5255 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan “*Varlık vergisi hakkında kanun*”un birinci maddesinde, “*Servet ve kazanç sahiplerinin servetleri ve fevkalade kazançları üzerinden alınmak ve bir defaya mahsus olmak üzere (varlık vergisi) adıyla bir mükellefiyet tesis edilmiştir*” hükmü yer almaktadır. Söz konusu kanunun yaptırımı ilişkin 12. maddesi ise, “*(...) Talik tarihinden itibaren bir ay zarfında borçlarını ödemeyen mükellefler borçlarını tamamen ödeyinceye kadar memleketin herhangi bir yerinde bedeni kabiliyetlerine göre askeri mahiyeti haiz olmayan umumi hizmetlerde veya belediye hizmetlerinde çalıştırılırlar. (...) Çalışma mecburiyetinin tatbik tarzı Hükümetçe hazırlanacak bir talimatname ile tayin olunur*” şeklinde düzenlenmiştir.

⁴ 24.5.1965 tarihinde 12005 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan Anayasa Mahkemesi Kararında, “*davacı parti özet olarak Köy Kanununun bu maddelerinin [442 Sayılı Köy Kanununun 12., 13. ve 14. maddeleri] köylü yurttaşlara şehirde oturanlardan farklı ve fazla olarak bir takım görevler yüklediğini ve bunları yapmayanları ceza müeyyidesi altında bulundurduğunu, 14 üncü maddede sözü edilen işlerin her ne kadar köylünün isteğine bağlı işler olduğu belirtilmiş ise de bunların bazı hallerde zorunlu işler arasında konulmasına cevaz vermiş olduğundan bunları yapmayanların da cezalandırılmalarının öngörülmüş olduğunu belirterek bu halin Anayasa’nın 12 nci maddesiyle teminat altına alınmış olan eşitlik ilkesine aykırı bulunduğunu, köylü yurttaşlara angarya yüklediğini ve köylü yurttaşların kendi haline bırakıldığını ve kendi kendine yeter sayıldığını, her ne kadar Anayasa’nın 42 nci maddenin 3 üncü fıkrası “... memleket ihtiyaçlarının zorunlu kıldığı alanlarda vatandaşlık ödevi niteliği alan beden veya fikir çalışmalarının şekil ve şartları, demokratik esaslara uygun olarak, kanun ile düzenlenir.” hükmünü kabul etmiş bulunmakta ise de bu hüküm, köylülere şehirde yaşayanlardan ayrı olarak mükellefiyet yükletilmesi anlamını kapsamayıp bu fikanın şehir ve köy arasında bölge ve toplum ayrılığı gözetmeden gerek şehirli gerekse köylü vatandaşların bazı hallerde çalıştırılabileceğini ve bu çalışmada da yurt ihtiyaçlarının zorunlu kıldığı alanların varlığını, yurttaşlık ödevi niteliğini, demokratik esaslara uygun kanunlarla düzenlemeyi koşul olarak kabul ettiğini, bu koşulların genel olduğunu, herhangi bir bölgeye, il’e veya herhangi bir kişi topluluğuna münhasır bulunmadığını, bu sebeple Köy Kanununun bu şekilde ayırma yaratan bu hükümlerinin Anayasa’nın 2., 12. ve 42 nci maddelerine açıkça aykırı olmakla iptali gerektiğini ileri sürmüştür”. Ancak Anayasa Mahkemesi 442 Sayılı Köy Kanununun 12. ve 13. ve 14. maddelerinin Anayasa’ya aykırı olmadığına ve bu maddelere ilişkin davanın reddine oybirliği ile (...) 5.1.1965 gününde karar vermiştir.*

Anayasanın 19. maddesinde yer alan “kişi özgürlüğü ve güvenliği” ile ilgili hükümler şu şekildedir:

“Herkes, kişi hürriyeti ve güvenliğine sahiptir. Mahkemelerce verilmiş hürriyeti kısıtlayıcı cezaların ve güvenlik tedbirlerinin yerine getirilmesi; bir mahkeme kararının veya kanunda öngörülen bir yükümlülüğün gereği olarak ilgilinin yakalanması veya tutuklanması; bir küçüğün gözetim altında ıslahı veya yetkili merci önüne çıkarılması için verilen bir kararın yerine getirilmesi; toplum için tehlike teşkil eden bir akıl hastası, uyuşturucu madde veya alkol tutkunu, bir serseri veya hastalık yayabilecek bir kişinin bir müessesede tedavi, eğitim veya ıslahı için kanunda belirtilen esaslara uygun olarak alınan tedbirin yerine getirilmesi; usulüne aykırı şekilde ülkeye girmek isteyen veya giren, ya da hakkında sınır dışı etme yahut geri verme kararı verilen bir kişinin yakalanması veya tutuklanması; halleri dışında kimse hürriyetinden yoksun bırakılamaz.”

Söz konusu hüküm ile idarenin keyfi işlem ve eylemleri kısıtlanmaya çalışılmıştır. Ancak vergi kanunlarında yer alan bazı hükümler hürriyeti bağlayıcı niteliktedir. Örneğin, Vergi Usul Kanunu’nun 358. ve 363. maddelerinde vergi kanunlarına aykırı fiiller için hürriyeti kısıtlayıcı cezalar öngörülmüştür. 213 sayılı Vergi Usul Kanunu’nun 359. maddesinde sayılan fiillerin gerçekleştirilmesi halinde kaçakçılık suçu işlenmiş olacaktır. İlgili kanunda bu suçun cezası hürriyeti kısıtlayıcı niteliktedir. Çünkü, söz konusu kanunda 18 aydan 3 yıla, 2 yıldan 5 yıla, 3 yıldan 5 yıla kadar hapis cezaları bulunmaktadır. Bununla birlikte ayrıca 6183 sayılı Amme Alacakları Tahsili ve Usulü Hakkındaki Kanun’un 60. maddesinde de mal bildiriminde bulunmayanlar hakkında hürriyeti bağlayıcı hükümler yer almaktadır.

Anayasada yer alan bir diğer kişi hakkı olan “özel hayatın gizliliği” ile ilgili hüküm ise 20. maddede ifade edilmiştir:

“Herkes, özel hayatına ve aile hayatına saygı gösterilmesini isteme hakkına sahiptir. Özel hayatın ve aile hayatının gizliliğine dokunulamaz. Millî güvenlik, kamu düzeni, suç işlenmesinin önlenmesi, genel sağlık ve genel ahlâkın korunması veya başkalarının hak ve özgürlüklerinin korunması sebeplerinden biri veya birkaçına bağlı olarak, usulüne göre verilmiş hâkim kararı olmadıkça; yine bu sebeplere bağlı olarak gecikmesinde sakınca bulunan hallerde de kanunla yetkili kılınmış merciin yazılı emri bulunmadıkça; kimsenin üstü, özel kâğıtları ve eşyası aranamaz ve bunlara el konulamaz.”

Anayasa Mahkemesinin 27.9.1967 sayılı kararında kişinin ekonomik durumunun, özel hayatı içerisinde önemli bir unsur olduğu ve bu nedenle özel hayatın gizliliği kapsamında değerlendirilmesinin mümkün olduğuna karar vermiştir. Bilindiği üzere, vergi kanunları mükelleflerin mali güçlerini tespit etmek amacıyla özel yaşamın bazı noktalarına dâhil olmaktadır (Güneş, 2011: 54). Söz konusu vergi kanunları Vergi Usul Kanunu’nda düzenlenmiş olup, yoklama (VUK, m. 127), arama (VUK, m. 142) ve bilgi toplama (VUK, m. 148-151) gibi eylemler, vergi idaresinin mükellefler üzerindeki bilgi edinme yollarını göstermektedir. Ancak, örneğin Vergi Usul Kanunu’nun 142. maddesinin uygulanabilmesi için hâkim kararının olması gerekmektedir. Bununla beraber aynı hassasiyet 127. maddedeki yoklama ile ilgili hükümde gösterilmemiştir. Söz konusu hükümde vergi idaresi elemanları bazı belgeleri hâkim kararı olmadan zapt etme yetkisine sahiptir.

Vergi Usul Kanunu’nun 142. maddesinde yer alan düzenleme konut dokunulmazlığı açısından önemlidir. Anayasanın 21. maddesinde yer alan konut dokunulmazlığı ile ilgili hükümde; “Usulüne göre verilmiş hâkim kararı olmadıkça, gecikmesinde sakınca bulunan hallerde de kanunla yetkili kılınmış merciin yazılı emri bulunmadıkça; kimsenin konutuna girilemez, arama yapılamaz ve buradaki eşyaya el konulamaz” denilmektedir. Anayasada yetkili kılınan merci denilmesine rağmen, ilgili vergi kanununda sadece hâkim kararı ibaresinin yer alması, Anayasaya göre daha dar bir sınırlama getirmiştir (Karakaş ve Sonsuzoğlu, 2000: 224).

Haberleşme özgürlüğüne dair Anayasanın 22. maddesi “Herkes, haberleşme hürriyetine sahiptir. Haberleşmenin gizliliği esastır. Yasanın açıkça gösterdiği hallerde, usulüne göre verilmiş hâkim kararı olmadıkça; gecikmesinde sakınca bulunan hallerde de kanunla yetkili kılınmış merciin yazılı emri bulunmadıkça; haberleşme engellenemez ve gizliliğine dokunulamaz” hükmü yer almaktadır. Doğrudan olmasa da dolaylı olarak Türkiye’de uygulanan özellikle Özel İletişim Vergisi’nin varlığı haberleşme özgürlüğünü ciddi manada etkilemektedir. Ülkemizde “depren

vergisiz” olarak da anılan Özel İletişim Vergisi’nde değişik iletişim kanallarının farklı oranlarda vergilendirildiği görülmektedir. Örneğin, faturalı ve faturasız internet paketleri ile internet kullanımları üzerinden % 5, internet bağlantısı dışında cep telefonu ile yapılan kullanımlardan % 25 Özel İletişim Vergisi alınmaktadır. Ancak ülkemizde özellikle mobil haberleşme ile ilgili işlemlere uygulanan Özel İletişim Vergisi, Telsiz Ruhsat Ücreti, Katma Değer Vergisi ve Damga Vergisi haberleşme özgürlüğünü olumsuz etkilemektedir.

Anayasanın 23. maddesi yerleşme ve seyahat özgürlüğü düzenlenmiş olup, hangi durumlarda bu hakkın sınırlanabileceği hüküm altına alınmıştır.

“Yerleşme hürriyeti, suç işlenmesini önlemek, sosyal ve ekonomik gelişmeyi sağlamak, sağlıklı ve düzenli kentleşmeyi gerçekleştirmek ve kamu mallarını korumak; Seyahat hürriyeti, suç soruşturma ve kovuşturması sebebiyle ve suç işlenmesini önlemek; amaçlarıyla kanunla sınırlanabilir.”

2001 yılında yapılan 4709/8 sayılı değişiklikle “*Vatandaşın yurt dışına çıkma hürriyeti, vatandaşlık ödevi ya da ceza soruşturması veya kovuşturması sebebiyle sınırlanabilir*” ifadesi eklenmiştir. Daha sonra 2010 yılındaki düzenleme ile bu hüküm değiştirilerek, “*hâkim kararı*” ibaresi eklenmiştir. Görüldüğü üzere, vatandaşların seyahat hürriyeti yurtdışına çıkma söz konusu olduğunda belirli şartlarla sınırlandırılmıştır. Bu durum meşru ve ölçülü olarak yapılmadığında, temel haklardan biri sorgulanır hale gelecektir. Örneğin, 2007 yılına kadar yurtdışına çıkma özgürlüğünü kısıtlayıcı birçok hüküm bulunmaktaydı. 6183 sayılı kanun devlete borcu olan kimselerin yurtdışına çıkışına yasak koymakta ve aynı düzenlemeyi 5682 sayılı Pasaport Kanunu’nda da görmek mümkündür. Ancak Anayasa Mahkemesi’nin 18.10.2007 tarihli ve 4/81 sayılı kararıyla vergi borçlarına ilişkin Pasaport Kanunu’nda bulunan hüküm kaldırılmıştır. Bu karar ile birlikte seyahat özgürlüğünün önündeki önemli bir engel kalkmıştır. Ayrıca dolaylı olarak Motorlu Taşıtlar Vergisi, Katma Değer Vergisi ve Özel Tüketim Vergisi gibi harcama ve servet vergilerinin varlığı, seyahat özgürlüğünü olumsuz anlamda etkilemektedir. Yüksek vergi oranlarının yanı sıra akaryakıt fiyatlarının yüksek olması da seyahat özgürlüğünü negatif etkilediği düşünülmektedir. Şöyle ki akaryakıt fiyatlarının yüksek olması durumunda insanlar kendi şahsi otomobillerini kullanmak yerine, alternatif ulaşım yollarına yönelecek ve belki de seyahatini iptal etme durumunda kalacaktır. Bilindiği gibi akaryakıt fiyatlarının yüksek olması bu alanda dışa bağımlı, kırılabilir bir yapıya sahip olmamızdan kaynaklıdır. Bununla birlikte akaryakıt üzerinden Özel Tüketim Vergisi ve Katma Değer Vergisi’nin alınması da fiyatları yükseltmektedir.

18. yüzyılın ortalarından itibaren değişen yeni ekonomik sistem içerisinde en önemli öğelerden biri olan mülkiyet hakkı, bir nesneyi veya varlığı kullanma idare etme ya da elden çıkarma özgürlüğü anlamına gelmektedir. Klasik anlayışa göre mülkiyet hakkı sınırsız bir hak olarak görülmekle birlikte, modernleşen dünyada sosyal devlet sistemiyle birlikte değişime uğrayarak, kamu yararı nedeniyle sınırlandırılmış bir hak olarak görülmektedir (Özdek, 1993: 37). Türkiye’de 1961 Anayasasının 36. maddesinde “... bu haklar ancak kamu yararı amacıyla kanunla sınırlanabilir. Mülkiyet hakkının kullanılması toplum yararına aykırı olamaz” ifadesi yer almıştır. 1982 Anayasasının 35. maddesinde bu ifade aynen alınarak; “*Herkes, mülkiyet ve miras haklarına sahiptir. Bu haklar, ancak kamu yararı amacıyla, kanunla sınırlanabilir. Mülkiyet hakkının kullanılması toplum yararına aykırı olamaz*” şeklinde düzenlenmiştir. Söz konusu kanun maddesiyle kamu yararı mevzu bahis olduğunda mülkiyet hakkı olumsuz anlamda sınırlanabilmekte, toplum yararına kullanma yükümlülüğü ibaresiyle ise olumlu yönde bir sınırlama kastedilmektedir (Kaboğlu, 1994: 247). İlgili maddede geçen “*herkes*” ifadesiyle mülkiyet hakkından yabancıların da yararlanma hakkı olduğu görülmektedir. Daha önceleri 422 Sayılı Köy Kanunu’nun 87. maddesine göre yabancıların köylerde taşınmaz mal edinmeleri yasak olarak hüküm altına alınmıştır. Ancak 2003 yılında yapılan 4916 sayılı kanun ile bu madde yürürlükten kaldırılarak, yabancıların Türkiye’de mal edinmeleri mümkün hale getirilmiştir (Levi, 2005: 238). Ancak bu durum 2005 yılında Anayasa Mahkemesi’nin 2003/70 esas sayılı kararıyla iptal edilmiştir. İptal kararının gerekçesinde Tapu Kanunu’nun 35. maddesine ilişkin “*dava konusunu 35. maddenin ilk fıkrasıyla yabancı gerçek ve tüzel kişilerin taşınmaz edinmeleri, ‘karşılıklı olmak ve kanuni sınırlamalara uyulmak’ koşuluna bağlı tutulmuş, ancak bu edinimin usul ve esasları gösterilmemiştir ...*” ifadesi yer almıştır. Fakat bu durum yine değişerek, 2644 sayılı Tapu Kanunu’nun 18.5.2012 tarihinde yürürlüğe giren 6302 sayılı Kanun ile

değişik 35. madde uyarınca, yabancı uyruklu gerçek kişilerin ülkemizde taşınmaz edinmesinde karşılıklılık şartı kaldırılmıştır.

Mülkiyet hakkının sınırlandırıldığı durumlara örnek olarak Anayasanın 167. maddesi de gösterilebilmektedir. İlgili maddede “Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemlerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirler alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu tekelleşme ve kartelleşmeyi önler” ifadesi yer almakta ve bu maddede devletin toplumun yararını gözeterek mülkiyet hakkının kullanımını sınırlayabileceği anlaşılmaktadır (Akad ve Dinçkol, 2004: 142). Bir diğer mülkiyet hakkının sınırlandırılması olayı da daha önce de bahsedilen 1942 yılında yürürlüğe sokulan 4305 sayılı Varlık Vergisi’dir. Verginin amacı karaborsacılık ile zenginleşen ve vergi vermeyen tüccar ve komisyoncuların aşırı servet artışlarının vergilendirilmesidir. Uygulaması ve içerdiği maddelerle çokça tartışılan ve temel hak ve hürriyetler noktasında birçok ihlalin görüldüğü bu kanun, hukuki anlamda bir fecaatin yaşanmasına yol açmıştır.

Her vergi veya mali yükümlülük mülkiyete müdahale edilmesini gerektirdiğinden, mülkiyet ve miras hakkı ile vergilendirme arasındaki ilişki diğer haklara nazaran daha hassas niteliktedir. Mülkiyet hakkını sınırlayan mali yükümlülükler incelendiğinde, ilk olarak Veraset ve İntikal Vergisi, Emlak Vergisi, Motorlu Taşıtlar Vergisi ve gayrimenkul ve menkul sermaye gelirleri üzerinden alınan Gelir Vergisi dikkat çekmektedir. Örneğin,

“taşınmaz gelirinden malikin yararlanmasını engelleyecek ölçüde yüksek oranlı bir gelir vergisi, veraset yolu ile mirasçılara geçen malvarlığının tümüne yakın bir bölümünün devlete aktarılması sonucunu doğuran çok yüksek oranlı bir veraset vergisi, malik ile taşınmaz arasındaki ilişkiyi kesmeye yönelen ve kamu yararının haklı kılamayacağı kadar yüksek oranlı bir emlak vergisi mülkiyet ve miras hakları ile ters düşebilecektir” (Öncel vd., 2012: 44).

Diğer bir deyişle, özellikle emlak vergisi ve veraset ve intikal vergisine koyulacak yüksek vergi oranları, mülkiyet ve miras haklarının konularını ortadan kaldırabilir etkiye sahiptir (Atar, 1991: 19). Bu ve benzeri vergilerin oranları ölçülü tutulması durumunda, Anayasada yer alan temel hak ve hürriyetler ihlal edilmemiş olacaktır.

Anayasanın 36. maddesinde hak arama hürriyetine ilişkin hükümlere yer verilmiştir. İlgili kanun maddesinde “Herkes, meşru vasıta ve yollardan faydalanmak suretiyle yargı mercileri önünde davacı veya davalı olarak iddia ve savunma ile adil yargılanma hakkına sahiptir” ifadesi yer almaktadır. Bununla birlikte Anayasanın 125. maddesinde de “İdarenin her türlü eylem ve işlemlerine karşı yargı yolu açıktır” denilerek hak arama hürriyeti anayasal güvence altına alınmıştır. Ancak 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun’un 58. maddesinde “(...) İtirazında tamamen veya kısmen haksız çıkan borçlulardan, hakkındaki itirazın reddolunduğu miktardaki amme alacağı % 10 zamlı tahsil edilir” denilmektedir. Kendisine ödeme emri tebliğ olunan kişinin, tebliğ tarihinden itibaren 7 (yedi) gün içerisinde ödeme emrine karşı itiraz edebileceği bilinmektedir. Ancak görüldüğü üzere 6158 Sayılı kanunun 58. maddesi, hak arama hürriyetini olumsuz etkilemektedir. Buna istinaden Anayasa Mahkemesi’ne götürülen bu durum, mahkeme tarafından şöyle sonuçlanmıştır;

“(...) kişilerin davacı veya davalı olarak, yargı mercileri önünde sahip oldukları anayasal haklar engellenmemiş; idari bir işlem niteliğinde olan kamu alacağı ile ilgili ödeme emrine karşı yargı yolu kapatılmamış; mahkemeler, bu işlemlerle ilgili açılmış olan davaları inceleyerek gerekli kararları vermekten alıkonulmamıştır. Bu nedenle kuralın hak arama özgürlüğünü engelleyen bir yönü bulunmamaktadır. Açıklanan nedenlerle itiraz konusu kural Anayasa’nın 2, 36. ve 125. maddelerine aykırı değildir”⁵.

Anayasada yer alan kişi hak ve hürriyetlerinin, devletin vergilendirme yetkisi kapsamında sınırlandırıldığı ve bu durumun Anayasaya aykırı olmadığı verilen kararlar ışığında görülmektedir.

⁵ 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun’un 58. maddesinin beşinci fıkrasının, Anayasanın 2., 13., 36. ve 125. maddelerine aykırılığı savıyla iptalini isteyen İstanbul 2. Vergi Mahkemesi (Esas Sayısı: 2009/83) ve Eskişehir 1. İdare Mahkemesi (Esas Sayısı: 2010/34) tarafından açılan davada, Anayasa Mahkemesi 2011/29 Karar sayısı ile söz konusu kanun maddesinin Anayasaya aykırı olmadığına oybirliği ile karar vermiştir. (Esas Sayısı: 2009/83).

SONUÇ

Anayasalar, bir ülkedeki hukuk normlarının en üstü, çatısı konumundadır. Devletin organlarının yapısını, işleyişini hüküm altına almakla birlikte, temel haklar ve hürriyetleri, bir nevi insanın insan olduğu için talep ettiği doğal hakları kapsamına alarak yurttaşlarına hukuki bir güvence vermiş olmaktadır. Yapılacak diğer kanunların anayasaya uygun olması elzem bir zorunluluktur. Ancak bazı durumlarda anayasada yer alan hükümler sınırlanabilmektedir. Bu durumun mazur görüldüğü haller genellikle kamu yararı ve toplumun yararını gözetme halleridir.

Türkiye Cumhuriyeti Anayasasında da temel haklar ve hürriyetlere yönelik birçok sınırlama söz konusudur. Bu tür uygulamalar, hak ve hürriyetleri sınırlayıcı etki yapmakta ve hukuki güvence durumunu zedelemektedir. Örneğin, Anayasada vergi konulurken “*mali güç ilkesi*” gereğince hareket edilmesi emredilmiş olsa da uygulamada bu durum farklılık göstermektedir. Özellikle kazanç üzerinden alınan vergilerde bu durumun gerçekleşmediği görülmektedir. Çünkü kazançların vergilendirilmesinde, kazanç ve iratları üniter yapının dışına çıkartan beyan dışı bırakma, kesinleşen vergiyi stopaj yoluyla alma gibi düzenlemeler bu ilkeyi zedelemektedir (Doğrusöz, 2006). Bununla birlikte dolaylı vergiler de mali güç ilkesine uygun olarak salınmamaktadır. Dolayısıyla, Türk Vergi Sisteminin günümüzdeki yapısı, anayasal çerçeve ile çok da bağdaşmamaktadır.

Sınırlamanın ölçülü olması, Anayasa ve diğer kanunların birbirleriyle uyumlarıyla mümkündür. Bu minvalde, özellikle temel hak ve hürriyetler konusunda mevcut hukuk kurallarının daha hassas düzenlemesi gerekmektedir. Devlet, yurttaşlarının haklarını egemenlik gücü kapsamında güvence altına alarak, bu hakların kullanılabilmesi için hukuki zemini oluşturmakla yükümlüdür. Bu nedenle kanunların, bilhassa negatif statü haklarında daha duyarlı düzenlemeler içermesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Akad, M. & Dinçkol, B. V. (2004). *Genel Kamu Hukuku*. İstanbul: Der Yayınları.
- Akıllıoğlu, T. (1995). *İnsan Hakları I: Kavram, Kaynaklar ve Koruma Sistemleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Hakları Merkezi Yayınları.
- Akın, İ. (1987). *Kamu Hukuku*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Aktar, A. (2004). *Varlık Vergisi ve ‘Türkleştirme’ Politikaları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Akyazan, A. E. (2009). “Vergilendirme Yetkisinin Türkiye’de Gelişimi”, *TBB Dergisi*, (80), 1-30. <http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m2009-81-501>, Erişim Tarihi: 20.02.2017.
- Arsel, İ. (1968). *Anayasa Hukuku*. İstanbul: Sıralar Matbaası.
- Atar, Y. (1991). *Vergi Hukuku Genel Esaslar*. Konya: Mimoza Yayınları.
- Çağan, N. (1982). *Vergilendirme Yetkisi*. İstanbul: Kazancı Hukuk Yayınları.
- Doğan, İ. (2004). *Vatandaşlık, Demokrasi ve İnsan Hakları*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Doğan, İ. (2015). *İnsan Hakları Hukuku*. Ankara: Astana Yayınları.
- Doğan, N. (2005). *İnsan Hakları Hukuku: Kurumsal Yapı, Yargısal Denetim ve Türkiye Uygulaması*. İzmir: Altın Nokta Basım Yayım Dağıtım.
- Doğrusöz, B. (2006). “*Vergilemede Bazı Anayasal İlkeler*”. http://www.mevzuatbankasi.com/portal/konuk_yazarlar/mevzuat.asp?kategori=35&id=1060, Erişim Tarihi: 12.03.2017.
- Erdoğan, M. (2006). *Aydınlanma, Liberalizm ve Demokrasi*. Ankara: Orion Yayınevi.

- Erginay, A. (1990). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Savaş Yayınları.
- Eroğul, C. (1974). "Marksist Devlet Kuramı Hakkında Bir Not", *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (29,1), 113-123.
- Giovanni, S. (1977). *Karşılaştırmalı Anayasa Mühendisliği*, (çev. E. Özbudun). Ankara: Yetkin Yayıncılık.
- Gözler, K. (2000). "Temel Hak ve Hürriyetler". <http://www.anayasa.gen.tr/temelhakvehurriyetler.htm>, Erişim Tarihi: 12.03.2017.
- Güneş, G. (2011). *Verginin Yasallığı İlkesi*. İstanbul: 12 Levha Yayıncılık.
- Güriz, A. (2007). *Hukuk Felsefesi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Hayek, F. A. (2004). *Kölelik Yolu*, (çev. T. Feyzioğlu & Y. Arsan). Ankara: Liberte Yayınları.
- İHEB. *İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi*. TBMM İnsan Haklarını İnceleme Komisyonu. <http://www.danistay.gov.tr/upload/insanhaklarievrenselbeyannamesi.pdf>. (2.03.2017).
- Kaboğlu, İ. (1994). *Özgürlükler Hukuku: İnsan Haklarının Hukuksal Yapısı Üzerine Bir Deneme*. İstanbul: Afa Yayınları.
- Kapani, M. (1993). *Kamu Hürriyetleri*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Karakaş, E. & Sonsuzoğlu, E. (2000). "Temel Hak ve Özgürlükler İle Vergi İlişkisi", *XIII. Türkiye Maliye Sempozyumu 1998 Bodrum*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayınları, 220-246.
- Levi, S. (2005). "Yabancıların Türkiye'deki Taşınmaz Mülkiyet Hakkı", *Hukuki Perspektifler Dergisi*, (5), 238-245.
- Locke, J. (2004). *İnsan Anlığı Üzerine Bir Deneme*, (çev. V. Hacıkadıroğlu). İstanbul: Kabalcı Yayınevi.
- Melnik, S. (2006). *Özgürlük, Refah ve Demokrasi Mücadelesi*, (çev. A. Yayla). Ankara: Liberte Yayınları.
- Mumcu, A. & Küzeci, E. (2007). *İnsan Hakları ve Kamu Özgürlükleri: Kavramlar, Evrensel ve Ulusal Gelişimleri, Bugünkü Durumları*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Nadaroğlu, H. (2000). *Kamu Maliyesi Teorisi*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Öncel, M., Kumrulu, A. & Çağan, N. (2012). *Vergi Hukuku*. Ankara: Turhan Yayınevi.
- Özdek, Y. (1993). *İnsan Hakkı Olarak Çevre Hakkı*. Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü (TODAİE).
- Sabuncu, Y. (2007). *Anayasaya Giriş Ek: 1982 Anayasası*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Sayar, N. S. (1970). *Kamu Maliyesi*. İstanbul: Sermet Matbaası.
- Sencer, M. (1992). "Hak ve Özgürlük Kavramı", *Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü (TODAİE) İnsan Hakları Yıllığı*, (14,1), 3-12.
- Shultz, J. W. & Harris, L. (1965). *American Public Finance*. New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- TDK. (2017). *Büyük Türkçe Sözlük*. T.C. Başbakanlık Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Dil Kurumu. Erişim Adresi: http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts. Erişim Tarihi: 02.03.2017.
- Tosuner, M. & Arıkan, Z. (2014). *Vergi Usul Hukuku*. İzmir: Kanyılmaz Matbaası.
- Türk, İ. (2002). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Turhan Yayınevi.
- Uluatam, Ö. (2009). *Kamu Maliyesi*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Yiğit, U. (2008). *Mali Güce Göre Vergilendirme İlkesi*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık

BİR SOSYAL PAZARLAMA HEDEFİ OLARAK ENERJİ TASARRUFU VE ÖLÇÜMÜ

İnci DURSUN¹
Meryem BELİT²

Özet

Çevre sorunlarının büyümesinde etkili olan faktörlerden biri enerji tüketimidir. Bireysel enerji tasarrufu davranışı sera gazı emisyonları dolayısı ile meydana gelen küresel ısınma probleminin yavaşlatılması, hava ve su kirliliğinin, enerji ve su kaynaklarının tükenmesi riskinin azaltılması açısından büyük önem arz etmektedir. Bu araştırmanın ilk amacı Türk tüketicilerinin enerji ve su tasarrufu davranışlarının, bu davranışların tutumsal ve demografik özelliklerle, yaşam alanı özellikleri ile ilişkilerinin incelenmesidir. Enerji tasarrufu davranışının ölçümünde kullanılacak kapsamlı ancak kısa bir ölçeğin önerilmesi araştırmanın ikinci amacıdır. Bu doğrultuda Yalova, Kocaeli ve İstanbul'da 305 katılımcıdan anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Analiz sonuçları tüketicilerin tasarruf davranışlarının çok güçlü olmadığını, tasarruf çabalarının elektrik tüketimi alanında yoğunlaştığını göstermiştir. Tasarruf davranışlarında ekonomik kaygıların etkisinin, çevresel kaygulardan yoğun olduğu bulunmuştur. Ayrıca etkisi en yoğun hissedilen demografik özelliğin yaş olduğu, gençlerin tasarruf davranışlarının daha zayıf olduğu görülmüştür. Araştırmada ayrıca Türk tüketicilerinin tasarruf davranışını ölçmeye yönelik çok boyutlu bir tasarruf ölçeğinin uygun olacağı ortaya çıkarılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Enerji Tasarrufu, Sosyal Pazarlama, Sorumlu Tüketim, Enerji tasarrufu ölçeği.

A SOCIAL MARKETING GOAL: ENERGY CONSERVATION AND ITS MEASUREMENT

Abstract

Energy consumption is one of the main drivers of environmental problems. Individual energy conservation is crucial for reducing greenhouse gas emissions and consequently global warming, air and water pollution, depletion of energy and water sources. The first aim of this paper is to examine energy conservation behavior of Turkish consumers, the effects of attitudinal, demographic and residential factors on usage of specific conservation methods. The second aim of the paper is to propose a short but still comprehensive conservation scale. Data was collected through a survey from 305 consumers living in Yalova, Kocaeli and İstanbul. Analyses revealed that, generally speaking, conservation behavior is not very strong and it mainly focuses on electricity conservation. The effect of economic concern on conservation behavior is stronger than environmental concern. The prominent demographic factor is age since the younger consumers put less effort on energy and water conservation than their older counterparts. Finally, it was found that a multi-dimensional conservation scale is acceptable for measuring Turkish consumers' general conservation behavior.

Keywords: Energy conservation, social marketing, responsible consumption, energy conservation scale.

¹ Yrd. Doç. Dr., Yalova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, inci.dursun@yalova.edu.tr

² Tezsis Yüksek Lisans Öğrencisi, Yalova Üniversitesi, SBE, meryembeli@gmail.com

GİRİŞ

Mevcut kalkınma, üretim ve tüketim şekillerinin yeryüzünün ve toplumun refahına karşı oluşturduğu tehdit 1970li yıllarda fark edilmiş ve çeşitli eylem planları oluşturulmuştur. Buna rağmen, günümüzde atmosferde ve dolayısıyla iklimde meydana gelen (muhtemelen geri döndürülemez) değişim, dünyanın UV radyasyonundan koruyan ozon tabakasının hasar görmesi, hava, su ve toprağın tehlikeli düzeyde kirlenmesi, içilebilir su kaynaklarının azalması, fiziksel ve doğal kaynakların tahrip edilmesi veya tamamen tüketilmesi gibi çevre sorunları (Kotler, 2011:132) artarak devam etmektedir. Çevre sorunlarının insanların fiziksel, zihinsel ve sosyal sağlığı için oluşturdukları tehditleri azaltmak böylece hem şimdiki nesilleri korumak hem de gelecek nesillere ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir dünya bırakmak yolunda kamu kurumları, uluslararası örgütler, sivil toplum kuruluşları ve işletmeler tarafından alınan önlemler devam etmektedir. Ancak bunların birçoğu yalnızca toplum üyelerinin yüksek düzeyde katılımı ve desteği ile gerçekleştirilebilecek önlemlerdir (McKenzie-Mohr, 2000: 544). Dünyadaki artan nüfus göz önünde bulundurulduğunda, ekolojik yıkımı getiren bireysel tüketim davranışlarının daha sorumlu hale dönüştürülmesi, sürdürülebilir bir geleceği hedefleyen politikalar için önemli bir başarı kriteridir.

Pazarlama disiplini, kimileri tarafından küresel çapta tüketim miktarının artasındaki rolünden dolayı çevre ve toplumsal sorunların büyümesi noktasında sorumlu tutularak suçlanırken, kimileri tarafından bu sorunların çözümündeki potansiyel katkısı ön planda tutulmuştur (Peattie ve Peattie, 2009:260). Pazarlamanın çevre ve toplum problemlerinin çözümdeki katkısı çevreci tüketicileri ve toplumu dikkate alarak ürün geliştirme, fiyatlama, dağıtım ve markalama politikalarını güncellemekten çok daha ötedir. İki pazarlama yaklaşımı, “pazarlamama” ve “sosyal pazarlama” uygulamaları hız kazanarak gelecekte çevrenin ve dolayısıyla toplum hayatının kalitesini etkileme potansiyeline sahiptir (Kotler, 2011:134). Pazarlamama, pazarlamanın 4P’sini ters yönlü olarak kullanarak talebi azaltma yönünde (örneğin sanayide ve hanelerde su tüketimini azaltmak, enerji israfını azaltmak, çevre kirliliğine sebep olan ürünlerin kullanımını azaltmak vb.) etki etmektedir (Kotler, 2011:135). Sosyal pazarlama ise nispeten daha geniş bir perspektife sahiptir ve sosyal değişim programları geliştirmeyi içerir.

Kotler ve Zaltman (1971) tarafından yapılan ilk resmi tanımından sonra, özellikle Andreasen’ın (1994) etkisiyle, zamanla değişen ve gelişen sosyal pazarlama tanımlamalarının bazı ortak noktaları bulunmaktadır. Buna göre sosyal pazarlama sosyal problemleri çözmek, bireylerin ve ait oldukları toplumun refahını artırmak amacı ile hedef kitlede gönüllü davranış değişiklikleri oluşturmak için ticari pazarlama ilke, yöntem ve teknolojilerinin kullanılması sürecidir (Kotler ve Zaltman 1971, Kotler ve Lee, 2010, Andreasen 1994). Sosyal pazarlama, sigara ve alkol tüketimi, egzersiz yapma gibi toplum sağlığına ilişkin belirli davranış değişiklikleri oluşturma konusunda oldukça sık kullanılan, başarısı kanıtlanmış bir disiplin olmakla birlikte çevre sorunlarına yönelik sosyal pazarlama henüz gelişme evresindedir ve muhtemelen bu sebeple etkileri nispeten sınırlı kalmıştır (Takahashi, 2009, Haq vd., 2013). Bununla birlikte, sosyal pazarlamanın uygulama alanının tüketim süreci boyunca enerji tasarrufu, atıkların geri dönüşümü gibi “çevreye, topluma, kişinin kendisine ve diğer canlılara olumlu etkisi olan veya daha az olumsuz etkisi olan sorumlu tüketim” (Ulusoy, 2016:285) davranışlarının yaygınlaştırılması yönünde genişlediğini söylemek mümkündür.

Bireylerin tüketimlerinin kendilerine, kendilerinin yanında şimdi yaşamakta olan ve gelecekte yaşayacak olan diğer insanlara, canlılara ve doğaya olası negatif etkilerini dikkate alarak, bu etkileri azaltma yönünde bilinçli bir çaba sarf etmeleriyle oluşan sorumlu davranışlar tüketim sürecinin farklı aşamalarında farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır (Dursun vd., 2016). Tüketim aşamasındaki sorumlu davranışların bir parçası olan enerji tasarrufu da sosyal pazarlama kampanyalarına konu olmaktadır.

Enerji tasarrufu, doğal kaynakların sınırlı olduğunu, fosil yakıt tüketiminin doğaya zarar verdiğini dikkate alarak temel ihtiyacı karşılayacak kaynak tüketiminden fazlasını yapmamayı ifade etmektedir (Roberts ve Bacon, 1997, Pinto vd., 2014). Özellikle 2050 yılında dünya ekonomisinin bugünden 4 kat daha büyük olacağı ve günümüzden %80 daha fazla enerji ve doğal kaynağa ihtiyaç duyulacağı (OECD, 2012) düşünüldüğünde, enerji tasarrufunun ne denli önemli bir sorumlu tüketim davranışı olduğu anlaşılmaktadır.

Endüstri ve kamu sektörü ile karşılaştırıldığında, bireysel enerji tüketiminin çevre üzerindeki olumsuz etkisi nispeten daha küçük görünse de milyonlarca kullanıcı sebebiyle hava ve su kirliliği, iklim değişimi, doğal çevrenin bozulması gibi çevre sorunlarında bireysel tüketimin etkisi oldukça önemli bir seviyededir (OECD, 2001:39). Hatta günümüzde artan enerji talebi üretimden tüketime doğru kaymakta, enerji fabrikalar gibi büyük çaplı kullanıcılar kadar bireysel kullanıcılar tarafından da mesken konforu ve mobilite sağlamak amacıyla yoğun şekilde kullanılmaktadır (Schipper, 1997:50-51). Bu sebeple bireysel tüketicilerin etkin tasarruf yöntemleri kullanarak yaşam konforundan fazla ödün vermeden enerji ve su kullanımını azaltmaları, böylece bir taraftan ekonomik tasarruf sağlarken diğer taraftan CO2 emisyonlarının, kirlilik ve kuraklık tehdidinin azaltılması gibi ülkenin ve dünyanın çevre koruma odaklı amaçlarına katkı sağlamaları mümkündür.

Ülkemizde Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü ile TEMA vakfı, ÇEVKO gibi bazı STK'lar çevreyi koruma noktasında bireysel tüketicilerde farkındalık yaratmaya, bilgilendirmeye yönelik çalışmalar sürdürmektedir. Bununla birlikte kamu reklamlarına dayanan geleneksel kampanyaların farkındalık yaratmada ve tutum değiştirmede etkili olduğu ancak davranış değiştirme güçlerinin çok zayıf olduğu sıklıkla belirtilmektedir (McKenzie-Mohr, 2000:532). Bu aşamada, sosyal pazarlama bütünsel bir bakış açısıyla tüketicileri enerjiyi ve doğal kaynakların daha verimli kullanma yolunda teşvik için en etkili yolu bulma, ticari pazarlama ilke, yöntem ve teknolojilerini kullanarak hedeflenen davranış değişimini gerçekleştirme potansiyeline sahiptir. Ticari bir ürünün pazarlanmasında olduğu gibi, sosyal pazarlama süreci de hedef pazarın ihtiyaç, tutum ve mevcut davranışlarının araştırılması ile başlamaktadır (Peattie ve Peattie, 2009:265). Dolayısıyla enerji tasarrufu davranışını benimsetmek amacı ile yürütülecek bir sosyal pazarlama kampanyası başlangıcında hedef kitle tarafından kullanılan mevcut tasarruf yöntemlerinin belirlenmesi gerekli olacaktır.

Bu araştırmanın temelindeki motivasyon; bireysel tüketicilerde enerji tasarrufu davranışlarının geliştirilmesi amaçlı sosyal pazarlama kampanyalarının etkinliğinin artırılması için ihtiyaç duyulan bilgi birikimine katkıda bulunmaktır. Bu kapsamda iki amaç bulunmaktadır. İlk amaç, Türk tüketicilerin enerji ve su tasarrufu sağlayan yöntemleri hangi yoğunlukta kullandığını, enerji tasarrufuna yönelik yöntem tercihlerinin çevre duyarlılığı ve ekonomik kaygılar gibi tutumsal faktörlerden nasıl etkilendiğini, tüketicilerin demografik özelliklerinin, yaşam alanı özelliklerinin tasarruf alışkanlıklarında bir farklılık yaratıp yaratmadığını incelemektir. İkinci amaç ise, enerji tasarrufu davranışının ölçümünde kullanılacak, geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış kapsamlı ancak kısa bir ölçeğin önerilmesidir. Keşifsel bir özellik taşıyan bu araştırmanın bulguları ile konuya ilişkin gelecekteki araştırmalara katkıda bulunması hedeflenmektedir.

I. ÇEVRE SORUNLARI VE TASARRUF DAVRANIŞI

Üretim ve tüketim gibi ekonomik faaliyetlerin gerçekleşmesi için gereken enerji kullanımı, su kirliliğine, hava kirliliğine, küresel ısınmaya sebep olan sera gazı etkisine ve enerji kaynaklarının tükenmesine sebep olarak çevreyi olumsuz etkilemektedir (Chow, 2008:57). TÜİK tarafından hazırlanan rapora göre ülkemizin 2014 yılı toplam sera gazı emisyonu 1990 yılına göre büyük bir artış göstermiş, kişi başı CO2 eşdeğer emisyonu 3,77 ton/kişi 'den 6,08 ton/kişi' ye çıkmıştır (TUİK SEE, 2014). Rapora göre, 2014 yılı CO2 emisyonlarının %85,2'si enerji sektöründen kaynaklanmaktadır. Enerji üretiminde kullanılan fosil yakıtlar (petrol, kömür ve doğalgaz) oluşan emisyonun temel sebebidir. Yapılan hesaplamalar yıllar itibari ile kömürün enerji üretimindeki payının artması ile emisyon oranlarının önemli oranda yükseleceğini göstermektedir (Yüksel ve Sandalcı, 2011:413). Ancak enerji üretim ve tüketiminin atmosfer üzerindeki tek olumsuz etkisi sera gazı etkisi değildir. Enerji üretimi için yapılan yakımlar sonrasında zehirli gazlar ve kimyasallar ortaya çıkmakta, böylece hava kirliliği de giderek artmaktadır (Bayram vd. 2006:107). 1980li yıllarda başlayan hava kirliliği kentsel bölgelerde, özellikle kış aylarında (Ekim-Mart) tehlikeli boyutlara ulaşmaktadır (Kaygusuz,1997:926). Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (ÇŞB) raporuna göre evsel ısınma ve araç kullanımı birçok şehirde hava kirliliği sebeplerinin başında gelmektedir (ÇŞB, 2014). Isınma amaçlı olarak doğal gaz kullanımına geçilmesiyle ısınmanın oluşturduğu kirlilik tehdidi nispeten

azalırken trafik kaynaklı hava kirliliği sorunu sürmektedir (Bayram vd., 2006:106). Veriler, büyüme eğilimlerin sürmesi durumunda gelecek beş yılda yolcu ve yük trafiğinde büyük artış yaşanacağına işaret etmekte (ETKB EVU, 2016), bu sebeple akaryakıt tüketiminin ve dolayısı ile kirletici etkinin artacağı öngörülmektedir.

Çevre sorunlarından etkilenen bir diğer tabii kaynak sudur. Su kaynakları açısından bakıldığında ülkemiz, özellikle küresel ısınmaya bağlı olarak görülebilecek iklim değişikliğinden en fazla etkilenecek ülkelerden biridir (Öztürk, 2002: 58). Ülkemizde kişi başına düşen su miktarı 2000 yılında 1652 m³/yıl iken 2009’da 1544 m³/yıl ’e düşmüş ve ülkemiz su varlığı endeksine göre su zengini olmayan ülkeler arasında yer almıştır (Aküzüm vd., 2010: 68). DSİ verilerine göre hiçbir su kaynağı tahrip edilmese bile nüfus büyüme hızı ve su tüketim alışkanlıkları dikkate alındığında 2030 yılında bu miktarın 1.120 m³/yıl civarında olacağı tahmin edilmektedir (DSİ, 2016). Su miktarının giderek azalmasının yanında küresel ısınmanın ve enerji üretimi faaliyetlerinin de etkisi ile su kaynaklarında yaşanan kirlenme bir diğer risk faktörüdür.

I. I. Bireysel Enerji Tüketimi ve Sosyal Pazarlamann Rolü

Çevresel sorunları artıran temel faktörlerin başında enerji kullanımı, kullanılan enerjinin çeşidi, enerji kullanımında verimlilik kayıpları gelmektedir (Selici vd., 2005:1). Nüfus büyümesi, ekonomik büyüme ve yüksek hayat standartlarını yakalama çabaları gibi faktörlerin etkisi ile küresel enerji kullanımı, yılda yaklaşık %2 artış göstermektedir (Selici vd., 2005:1). Enerji tüketiminin yaklaşık %70’lik kısmında dışa bağımlı olan ülkemizde de enerji ihtiyacı her geçen gün artmaktadır. Kalkınma Bakanlığı 10. Beş Yıllık Kalkınma Planında 2006 yılında 1,44 (TEP/kişi) olan kişi başı birincil enerji tüketiminin 2018 de 1,92 (TEP/kişi) olacağı belirtilmektedir (KB. 10. KP, 2013).

Türkiye’nin gelişmiş ülkelere kıyasla yüksek olan enerji yoğunluğunun düşürülmesi ve enerji verimliliği alanında iyileştirmeler yapılması Türkiye’nin 10. Beş yıllık kalkınma planında da belirtilen hedeflerdendir. Raporda da belirtildiği gibi, kirliliği önlemeye yönelik politikaların bazı olumlu etkilerine rağmen ekonomik büyüme, nüfus artışı, üretim ve tüketim alışkanlıklarının çevre üzerindeki baskıları devam etmektedir (Kalkınma Bakanlığı 10. KP, 2013). Bu durum enerjinin “arz tarafı” için alınan önlemlerin yanında “enerji talebi” tarafında da verimliliğe yönelik tedbirlerin artırılması gerektiğini göstermektedir.

Daha önce de belirtildiği gibi enerji ve su kullanımındaki rolleri dolayısı ile milyonlarca tüketici, enerji verimliliği tedbirlerinin geliştirilmesi yönünde önemli bir hedef kitleyi temsil etmektedir. Ülkemizde de bireysel/hane halkı enerji tüketimi önemli miktarlardadır. TÜİK verilerine göre 1970 yılında meskenlerdeki elektrik kullanımı ülkemizdeki toplam elektrik kullanımının %15,9 iken üretim sektöründe alınan enerji verimliliği önlemlerinin de etkisi ile 2014 yılında bu oran % 22,3 ye çıkmıştır (TÜİK, 2016). 2015 yılı itibari ile meskenlerin toplam doğal gaz tüketimindeki oranı ise %23 tür (EPDK, 2015). Ülkemizde meskenlerde içme ve kullanma amaçlı su tüketiminin toplam su tüketiminin yaklaşık %16’sı olduğu belirtilmekte, 2023 yılında bu oranın %18’e çıkacağı öngörülmektedir (DPT, 2014). TÜİK 2015 verilerine göre trafikte kayıtlı araç sayısı artmakta bu araçların % 53’ü otomobillerden oluşmaktadır. Bu durum bireysel yakıt kullanımının da önemli ölçülerde olduğunun göstergesidir. Tüketicileri, daha sorumlu bir hayat tarzı sürme, toplum ve çevreye duyarlı tüketim alışkanlıkları geliştirme yönünde teşvik etmeye yönelik etkin ve istikrarlı politikalar geliştirilmediği sürece bu oranlarda artış devam edecektir.

Bireysel tüketicilerin enerjiyi ve doğal kaynakları daha verimli kullanımı sağlamak amacıyla uygulanan politikalarda yapısal yaklaşım ve ya gönüllülük esaslı yaklaşım kullanılması mümkündür. Bu ayrıma göre yapısal yaklaşım kaynak kullanım davranışını doğrudan etkileyecek fiyat ve kısıtlama politikaları uygulamayı, gönüllü yaklaşım ise çevreyi korumaya yönelik tutumları ve bu yolla davranışları daha kalıcı şekilde değiştirmeyi içermektedir (Lowe, 2015:380). Hükümetler bireysel yaşam kalitesini düşürebileceği düşüncesi ile enerji ve doğal kaynak fiyatlarını yüksek oranda artırmak gibi çok keskin ve sert önlemler almaktan çekinmektedir (Steg, 2008:4451). Daha önce yapılan benzer müdahaleler (örneğin politikacılar tarafından evlerde ısıtıcıların derecelerinin

düşürülmesi için yapılan çağrılar) halkın tepkisine neden olmuştur (Stern, 1997: 19). Bu noktada sosyal pazarlamacılar tüketicileri gönüllü olarak,

- Yeni davranışlar edinmeye (bisiklet veya toplu taşıma kullanımı vb.),
- Mevcut davranışlarını değiştirmeye (duş alma sürelerinin kısaltılması, elektrikli ev aletlerinin daha verimli kullanımı vb.),
- Enerji ve su israfı yaratan bazı davranışları tamamen bırakmaya (televizyonun açık bırakılması vb.),
- Satın alımlarını enerji sorumlu hale getirmeye (enerji tasarruflu ev aletlerinin, su kaybını önleyen musluk ve duşa başlıklarının tercih edilmesi vb.) ve
- Uzun vadeli enerji tasarrufu sağlayacak yatırımlar yapmaya (cephe yalıtımı yaptırma vb.) ikna edecek önemli aktörler olarak devreye girmektedir.

Etkin ve istikrarlı şekilde uygulanan programların enerji tasarrufuna katkı potansiyeli oldukça büyüktür. Örneğin Laitner vd. (2009:221) alışkanlıkların, hayat tarzının, teknoloji kullanımı davranışlarının değişmesiyle ile hane halkı enerji kullanımının %22 azaldığını ve davranışların daha iyi anlaşılması ile bu oranın %30 un üzerine çıkabileceğini ortaya koymuştur. Daha iyimser bir yaklaşımla Gifford (2014:477) meskenlerde kullanılan enerji miktarının %50 oranında azaltılabileceği görüşünü dile getirmektedir. Ancak bunun için tüketicilerin enerjiyle bağlarının ne olduğuna, mevcut enerji kullanımı ve tasarrufu davranışlarına, bu davranışların dinamiklerine, önündeki engellere, davranış değişikliği için gerekli temel araç ve teşviklerin neler olacağına dair sosyal bilimciler tarafından sağlanacak bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır.

I. II. Bireysel Enerji ve Su Tasarrufu

1970li yıllarda yaşanan enerji krizi ve fosil yakıtların tükenmesi tehdidi, ardından sera gazları etkisiyle ortaya çıkan iklim değişimi, küresel ısınma ve kirlilik gibi çevresel tehditlerden dolayı enerji tüketimi davranışı mikro iktisat, davranışsal iktisat, sosyal ve çevresel psikoloji, ve sosyoloji disiplinleri perspektifinden sıklıkla incelenmiştir (Stephenson vd., 2010: 6121). Bireysel enerji tasarrufu davranışının ise daha çok sosyal ve çevresel psikoloji, tüketici davranışları disiplinlerinde inceleme konusu edildiği görülmektedir. Bu araştırmalarda, enerji tüketiminin olumsuz sonuçlarına ilişkin bilgi sahibi olmak, çevrenin/doğanın içinde bulunduğu duruma dair duyulan endişe, normlar, enerji tasarrufu yapma imkanı, yeteneği ve sorumluluğu, sosyo-demografik özellikler gibi bireysel faktörler ile yaşanan bölgenin ve evin özellikleri, enerji fiyatları, sosyal çevre ve aile etkileşimleri, hükümet düzenlemeleri, çevreci STK'ların faaliyetleri gibi dışsal bazı faktörlerin enerji tasarrufu davranışlarını etkilediği ortaya çıkarılmıştır (Steg, 2008, Van Raaij ve Verhallen, 1983, Testa vd., 2016, Gadenne vd., 2011). Enerji tasarrufu davranışlarını benimsemenin önemli motivasyonlarından biri ekonomik açıdan tasarruf sağlayabilmektedir. Öyle ki ekonomik motivasyon çevreyi koruma motivasyonunun önüne geçmektedir (Aravena vd., 2016, Dursun vd., 2016). Ancak yüksek efor gerektiren enerji tasarrufu davranışları için finansal kazanımlar da çok etkili olmamaktadır (Dogan vd., 2014).

Temel bazı faktörlerden söz edilmekle birlikte her enerji tasarrufu davranışının aynı dinamiklerle ele alınmadığı, tüketicilerin enerji tasarrufu yapmak için kullandıkları yöntemlerin farklı şekillerde sınıflandırıldığı görülmektedir (Karatasau vd., 2014:142). Örneğin Van Raaij ve Verhallen (1983: 122) enerji tasarrufu davranışlarını üç grupta toplamıştır. Buna göre enerji kullanımına yönelik davranışlar şunlardır:

Satın alma ile ilişkili davranışlar: Elektrikli ev aletlerinin, ısıtıcıların, soğutucu ve serinleticilerin satın alınması ve seçim yapılırken bu ürünlerin enerji kullanımı özelliğine önem verilmesi.

Enerji kullanımına ilişkin davranışlar: Evdeki elektrikli aletlerin günlük kullanım sıklığı, süresi ve yoğunluğuna dikkat edilmesi.

Bakım ve onarıma ilişkin davranışlar: Elektrikli ev aletlerinin ve ev ısıtma sistemlerinin bakımının yapılması/yaptırılması.

Davranışın sıklığı ve tüketiciye olan maliyeti dikkate alan Laitner vd. (2009) tasarruf davranışlarını üç grupta toplamaktadır:

Düşük maliyetli sıklığı az davranışlar: Buzdolabını duvara çok yakın koymamak, araba lastiklerini şişirmek vb.

Düşük maliyetli sık davranışlar: Otomobili çok hızlı kullanmamak, çamaşırları elektrikli kurutucuda değil açık havada kurutmak, kullanılmayan elektrikli aletleri tamamen kapatmak vb.

Yüksek maliyetli sıklığı az davranışlar: Isı yalıtımı sağlayan pencere taktırmak, enerji tasarrufu sağlayan elektrikli ev aletleri, otomobil almak, ek yalıtım yaptırmak vb.

Poortinga vd. (2003) daha detaylı bir sınıflandırma yöntemi kullanmıştır. Yazarlar, enerji tasarrufu davranışlarını, davranışların mekânını, stratejisini ve yarattığı tasarruf etkisini dikkate alarak sınıflandırmıştır. Buna göre bir davranış aşağıdaki açılardan değerlendirilerek sekiz gruptan birine dahil olabilmektedir.

Enerji tasarrufu davranışı mekânı: (1) Ev içi davranışlar, (2) ev dışı davranışlar.

Enerji tasarrufu stratejisi: (1) Ürünlerin enerji kullanım verimliliğini artırmaya yönelik davranışlar, (2) üretiminde, taşınmasında veya imhasında fazla enerji gerektiren ürünler yerine daha az enerji gerektiren ürünlerin tercih edilmesine yönelik davranışlar, (3) fazla enerji gerektiren ürünlerin kullanımının azaltılmasına yönelik davranışlar.

Tasarruf miktarı: (1) Tasarruf potansiyeli düşük davranışlar, (2) tasarruf potansiyeli yüksek davranışlar.

Literatürde en sık kullanılan sınıflandırmada ise tasarrufa yönelik davranışlar; (1) sürekli (alışkanlık temelli) davranışlar ve (2) enerji verimli ürünlerin satın alınmasını içeren tek seferlik veya nadiren tekrarlanan yatırım davranışları olmak üzere iki grupta değerlendirilmektedir (McKenzie-Mohr, 2000, Abrahamse vd., 2005, Testa vd., 2016).

Ülkemizde bireysel enerji tasarrufu yöntemlerinin sınıflandırmasına yönelik herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Oysa ki, teknolojik gelişmeler (enerji yoğun elektrikli cihazlar vb.), ekonomik büyüme (hane halkı gelirinde artış vb.), demografik faktörler (nüfus yoğunluğunda artış vb.), kurumsal faktörler (hükümet politikaları vb.), kültürel gelişmeler (aileden ayrı yaşam sürme eğilimleri, kadınların hareket alanlarının genişlemesi vb.) enerji kullanımını etkilediğinden (Abrahamse, 2005:273-274) farklı ülkelerde yaşayan tüketicilerin enerjiye ve enerji tasarrufuna yaklaşımlarının farklı olması kuvvetle muhtemeldir. Bu araştırmanın bulguları Türk tüketicisi tasarruf davranışlarının nasıl sınıflandırılabilirliğine dair fikir sunacaktır.

II. METODOLOJİ

Araştırmada veri anket yöntemi kullanılarak Yalova, Kocaeli ve İstanbul'da yaşayan tüketicilerden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen toplam 305 katılımcıdan elde edilmiştir. Örneklem sayısı az olmakla birlikte demografik özellikler açısından dengeli bir dağılım sağlanması için gayret gösterilmiştir.

II. I. Veri Toplama Aracı ve Örneklem Özellikleri

Literatürde tasarruf davranışlarının değerlendirilmesi için kullanılan ölçekler, tasarruf sağlamaya yönelik belirli davranışların cevaplayıcılar tarafından ne derece kullanıldığını ölçümlemeyi hedeflemektedir. Bu çalışmada tüketicilerin enerji ve su tasarrufu davranışını ölçümlemek amacı ile Sütterlin vd. (2011), Poortinga vd. (2003), Barr vd. (2005), Gadenne vd. (2011) ve Thøgersen ve Ölander (2002) tarafından kullanılmış, sıklıkla atıf alan ölçeklerin tasarruf maddeleri bir araya getirilmiştir. Bu maddelere, Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü tarafından

yaşam alanlarında enerji ve su tasarrufu sağlamaya yönelik önerilen davranışların bir kısmı da eklenmiş, böylece toplam 41 tasarruf amaçlı davranışı kapsayan beşli Likert tipi (1:Hiçbir zaman, 5:Daima) “tasarruf ölçeği” oluşturulmuştur. Araştırma anketinde ayrıca katılımcıların ekonomik tasarrufa ilişkin eğilimlerini ve çevreye yönelik kaygılarını ölçmeye yönelik sorulara da yer verilmiştir. Ekonomik tasarruf eğilimi ölçeği olarak Lastovicka vd. (1999) tarafından kullanılan tutumluluk ölçeğinin beş sorusu kullanılmıştır. Tüketicilerin yeryüzünün, doğanın durumuna ilişkin kaygılarını ölçümlemek amacı ile Berger ve Corbin (1992), Dunlap vd. (2000) tarafından kullanılan maddelerden uyarlanan toplam dört soru kullanılmıştır.

Tablo1. Örneklem özellikleri

<i>Yaş</i>	<i>%</i>	<i>Gelir</i>	<i>%</i>
18-24	20.7	2.000 TL'den az	22.6
25-30	24.1	2.000-5.000 TL	51.4
31-40	28.5	5.001-10.000 TL	24.3
41-50	17.6	10.000 TL' den fazla	1.7
51-60	6.1	<i>Birey Sayısı^a</i>	<i>%</i>
61 ve üstü	2	1	7.7
<i>Cinsiyet</i>	<i>%</i>	2	15.6
Kadın	40.6	3	30.5
Erkek	59.4	4	27.5
		4'ten çok	18.9
<i>Eğitim</i>	<i>%</i>	<i>Küçük Çocuk Sayısı^b</i>	<i>%</i>
İlköğretim	6.0	0	76.6
Lise	28.8	1	19.7
Üniversite	51.5	2	3.0
Lisansüstü	13.7	3	.7
<i>Medeni Hal</i>	<i>%</i>	<i>Kişiyeye Ait Otomobil</i>	<i>%</i>
Evli	50.3	Var	60.7
Bekar	49.7	Yok	39.3

a Evde yaşayan birey sayısıdır

b Evde yaşayan beş yaşından küçük çocuk sayısıdır

Ankette son olarak katılımcıların demografik özelliklerini, tasarruf alışkanlıklarını etkilemesi muhtemel mesken özelliklerini sorgulayan sorulara yer verilmiştir. Örneklem özellikleri Tablo1'de, örnekleme yer alan katılımcıların meskenlerine dair özellikler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Mesken Özellikleri

<i>Yaşam Alanı</i>	<i>%</i>	<i>Evin Türü</i>	<i>%</i>
90 m ² ve daha az	22.9	Tek katlı müstakil ev	4.3
91-110	23.2	Çok katlı müstakil ev	16.9
111-130	27.9	Tekli apartman katı	71.4
131-150	16.1	Çok katlı apartman katı	7.3
151-170	2.9	<i>Isınma Sistemi</i>	<i>%</i>
170 m ² den geniş	7.1	Merkezi kalorifer	14.6
		Kat kaloriferi	41.1
<i>Dış Cephe Yalıtımı</i>	<i>%</i>	Kömür sobası	11.1
Var	67.2	Doğalgaz sobası	30.0
Yok	32.8	Elektrikli soba	2.9
		Tüplü soba	.4

III. ANALİZLER

Araştırma sorularının cevaplanabilmesi amacı ile iki aşamalı bir analiz süreci takip edilmiştir. İlk aşamada, Türk tüketicilerinin enerji ve su tasarrufu sağlamak için hangi spesifik yönetime ne oranda başvurduğunun, yöntemlerin kullanımının demografik faktörler, mesken özellikleri ve tüketici tutumlarına göre farklılık gösterip göstermediğinin keşfi hedeflemiştir. İkinci aşamada ise, “enerji ve su tasarrufu” davranışının daha geniş bir davranış modeli içinde yer alması halinde daha kolay ölçümüne imkân verecek, geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış özet bir tasarruf ölçeğinin keşfi hedeflenmiştir.

III. I. Türk Tüketicilerinin Enerji ve Su Tasarrufu Yöntemleri Kullanım Sıklıkları

Enerji ve su tasarrufu ölçeği kapsamında değerlendirmeye alınan spesifik tasarruf yöntemlerinin her birinin ne sıklıkta uygulandığını gösterir ortalama değerleri ile standart sapma değerleri Tablo 3’te sunulmuştur. 5li Likert tipi sıklık ölçeği kullanılarak ölçülen tasarruf yöntemlerinin kullanım sıklıklarının çok yüksek olmadığı, ortalama değerlerin 2.45- 4.18 arasında ılımlı seviyelerde seyrettiği dikkati çekmektedir.

Tablo 3. Enerji ve Su Tasarrufu Yöntemlerinin Kullanım Sıklığına Dair Tanımlayıcı İstatistikler

	<i>Ortalama</i>	<i>Std. Sapma</i>
Odadan ayrılırken lambaları kapatıyorum	4.18	1.174
Pahalı olsa bile az elektrik tüketen ampulleri satın alıyorum	4.02	1.131
Elektrikli ev eşyası ihtiyacım olduğunda enerji tasarruflu olanları satın alıyorum	3.98	1.087
Sıcak havalarda evde odadan ayrılırken klima, vantilatörü kapatıyorum	3.98	1.292
Araba satın alırken harcayacağı yakıt miktarının az olmasına dikkat ediyorum	3.95	1.214
Yazın vantilatör, klima gibi soğutucuları kullanmak için havaların iyice ısınmasını beklerim	3.89	1.261
Yıkama yapmak için çamaşır veya bulaşık makinesinin tamamen dolmasını bekliyorum	3.85	1.215
Kombinin, radyatörlerin, klimanın bakımını yaptırıyorum	3.82	1.168
İhtiyacım olduğunda küçük mekânlar için özellikle düşük voltajlı ampulleri satın alıyorum	3.78	1.150
Kapı, pencere yalıtımı yaptırıyorum	3.77	1.198
Dış fırçalarırken, duş alırken, bulaşıkları yıkarken suyun boşuna akmaması için aralarda musluğu kapatıyorum	3.73	1.210
İşim bittiğinde, cep telefon şarjı, laptoplar ve diğer elektrikli cihazların fişini prizden çekiyorum	3.69	1.377
Özellikle az sayıda ampul gerektiren avizeleri tercih ediyorum	3.67	1.221
Isıtıcıların önüne eşya koymamaya özen gösteriyorum	3.67	1.379
Az su harcayan, daha az su akıtan duş başlıkları ve musluklarını satın almayı tercih ediyorum	3.59	1.245
Bulaşık makinesinde hep aynı uzun programı kullanmak yerine az kirli bulaşıklar için, kısa veya ekonomik programı kullanıyorum	3.54	1.279
Araba kullanırken harcanan yakıtı artırmamasın dire belirli bir hızın üstüne çıkmamaya dikkat ediyorum	3.51	1.233
Kombiyi/kaloriferi veya ısıtıcıyı kullanmak için havaların iyice soğumasını bekliyorum	3.50	1.330
Yemekleri fırında pişirmek yerine ocakta pişirmeyi tercih ediyorum	3.49	1.098
Ütüyü tekrar ısıtmamak için ütü işlemi sırasında ara vermektense özellikle kaçınıyorum	3.49	1.297
Elektrikli aletleri kullanmıyorsam bekleme konumunda bırakmıyorum, ana düğmelerinden kapatıyorum	3.45	1.329
Pişirme süresi uzun olan yemeklerde düdüklü tencereyi kullanıyorum	3.42	1.330

Mutfakta, elektrikli ev araçlarını kullanmak yerine bazı işleri elimle yapıyorum (doğrama, çırpma vb.)	3.38	1.235
Soğuk havalarda evden ayrılırken kombinin/kaloriferin/ısıtıcının ısını düşürüyorum/kapatıyorum	3.37	1.494
Araba kullanmak yerine çok uzak olmayan mesafelere yürüyorum veya bisikletle gidiyorum	3.29	1.471
Sık kullanmadığım odalardaki, koridorlardaki ısıtıcıların derecelerini düşürüyorum/kapatıyorum	3.24	1.529
Çamaşır ve bulaşık makinelerini düşük ısıda çalıştırıyorum	3.18	1.380
Çamaşır makinesinde düşük devirli sıkma seçeneğini kullanıyorum	3.14	1.382
Araba kullanmak yerine özellikle toplu taşıma araçlarını kullanmayı tercih ediyorum	3.12	1.475
Havalar soğurken ısıtıcıyı çalıştırmak yerine ilk olarak kalın giyinmeyi tercih ediyorum	3.10	1.360
Araba kullanırken kısa süre bekleyecek olsam kontağı kapatıyorum	3.05	1.392
Evdeki su ısıtıcısını (kombi, şofben, termosifon vb.) düşük ısıda çalıştırıyorum	3.00	1.355
Kışın geceleri ısıtıcının derecesini düşürüyorum, kapatıyorum	2.88	1.459
Havalar iyice soğuyunca ısıtıcının derecesini düşük tutabilmek için kalın giyinmeyi tercih ediyorum	2.87	1.363
Hava çok soğuk olmasa da mutfak ve banyo lavabosunda sıcak su kullanıyorum *	2.81	1.415
Seyretmesem bile televizyonu açık bıraktığım zamanlar oluyor (ters değeri alınmış) *	2.81	1.243
Suyu fazla kullanmamak için tuvalette daha az sifon çekiyorum	2.78	1.441
Elektrikli aletleri elektrik tüketiminin düşük olduğu sabah saat 10'dan önce veya akşam saat 10'dan sonra kullanıyorum	2.75	1.342
Suyu çok fazla kullanmamak için kısa süreli duş alıyorum	2.69	1.403
Tatile giderken kendi arabamla gitmek yerine otobüs, tren gibi toplu taşıma araçlarını tercih ediyorum	2.68	1.423
Sıcak su açıldığında suyun ısınmasını beklerken akan suyun ziyan olmaması için bir kaba dolduruyorum	2.45	1.393

*Ters değeri alınmıştır

Listelenen yöntemler ayrı ayrı değerlendirildiğinde çok az enerji tasarrufu sağlayan (Poortinga, 2003) “odadan ayrılırken lambaları kapatmak” en sık uygulanan yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır ($\mu=4,18$). Günlük rutin davranışlarda enerji tasarrufu kaygısı ayrıca sıklıkla dış fırçalarken, duş alırken, bulaşıkları yıkarken aralarda suyu kapatmak ($\mu=3,73$) ve cep telefon şarjı, dizüstü bilgisayarlar ve diğer elektrikli cihazların fişten çekmek ($\mu=3,69$) şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Diğer taraftan, enerji tasarruflu ampul ($\mu=4,02$) ve ev eşyası ($\mu=3,98$), az yakıt tüketen otomobil almak ($\mu=3,95$), yalıtım yaptırmak ($\mu=3,77$), ısıtıcıların bakımını yaptırmak ($\mu=3,82$) gibi daha fazla maddi kaynak ancak daha az çaba gerektiren, sık tekrarlanmayan yöntemlerin de daha fazla benimsendiği göze çarpmaktadır.

En sık kullanılan tasarruf yöntemlerinden diğer ikisi ise klimaların kullanımı ile ilgilidir. Ventilator, klima gibi soğutucuları kullanmak için havaların iyice ısınmasını beklemek ($\mu=3,89$), mekândan ayrılırken bu soğutucuları kapatmak ($\mu=3,98$) en sık başvurulan tasarruf yöntemlerindedir. Bu durumun tüketicilerin “klimaların çok fazla enerji tükettiği” yönündeki olası algılarından kaynaklanması muhtemeldir.

Davranış sıklıkları ile ilgili genel bir değerlendirme Türk tüketicileri için elektrik tasarrufunun doğalgaz, su ve akaryakıt tasarrufu yapmaktan daha fazla ön planda olduğunu söylemek mümkündür. Uygulama sıklığı en az olan televizyonların izlenmediği zaman kapatılması, daha az sifon çekme, kısa süreli duş ve duşa başlamadan suyun biriktirilmesi, uzun yolculuklara kişisel otomobil yerine otobüs veya tren tercih edilmesi gibi tasarruf potansiyeli yüksek (Poortinga vd., 2003) davranışlarının nadiren kullanıldığı görülmektedir.

a. Bağımsız gruplar T-Testi sonuçları

Araştırmanın bu bölümünde tüketicilerin demografik özelliklerinin, tutumlarının, yaşadıkları mesken özelliklerinin kişilerin benimsediği tasarruf davranışları için belirleyici olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla kullanılan ölçeğin yapısına uygun olarak seçilen birlikte değişim, farklılık arama analizleri yürütülmüştür.

Tablo 4. Cinsiyete Göre Anlamli Farklılık Gösteren Tasarruf Yöntemleri

	Cinsiyet	N	Ortalama	Std. Hata	p <
Pahalı olsa bile az elektrik tüketen ampulleri satın alıyorum	Kadı	11	3.83	.109	.05
	Erke	8	4.15	.081	
Araba kullanmak yerine çok uzak olmayan mesafelere yürüyorum veya bisikletle gidiyorum	Kadı	72	3.56	.165	.05
	Erke	12	3.13	.132	
Tatile giderken kendi arabamla gitmek yerine otobüs, tren gibi toplu taşıma araçlarını tercih ediyorum	Kadı	71	2.99	.182	.05
	Erke	12	2.50	.119	

Yapılan Bağımsız Gruplar T-Testi sonucuna göre birçok tasarruf davranışı kadın ve erkek tüketiciler tarafından benzer sıklıkla uygulanmaktadır. Kullanım sıklığı cinsiyete göre .05 düzeyinde anlamlı farklılık gösteren yalnızca üç tasarruf davranışı bulunmaktadır, bu davranışlar Tablo4'te listelenmiştir. Buna göre enerji tasarruflu elektrik ampulleri satın almak daha çok erkek tüketiciler tarafından kullanılan bir yöntem iken, bireysel arabaların daha az kullanımına yönelik tasarruf davranışları daha çok bayanlar tarafından benimsenen tasarruf davranışlarıdır.

Tablo 5. Medeni Hale Göre Anlamli Farklılık Gösteren Tasarruf Yöntemleri

		N	Ortalama	Std. Hata	p <
Pişirme süresi uzun olan yemeklerde düdüklü tencereyi kullanıyorum	Evli	144	3.57	.107	.05
	Bekar	138	3.24	.116	
Yemekleri fırında pişirmek yerine ocakta pişirmeyi tercih ediyorum	Evli	148	3.63	.083	.05
	Bekar	144	3.33	.098	
Pahalı olsa bile az elektrik tüketen ampulleri satın alıyorum	Evli	151	4.26	.078	.01
	Bekar	143	3.76	.104	
İhtiyacım olduğunda küçük mekanlar için özellikle düşük voltajlı ampulleri satın alıyorum	Evli	150	3.93	.095	.05
	Bekar	139	3.60	.095	
Elektrikli ev eşyası ihtiyacım olduğunda enerji tasarruflu olanları satın alıyorum	Evli	150	4.19	.081	.01
	Bekar	142	3.76	.096	
Kapı, pencere yalıtımı yaptırıyorum	Evli	146	3.91	.098	.05
	Bekar	132	3.62	.105	
Tatile giderken kendi arabamla gitmek yerine otobüs, tren gibi toplu taşıma araçlarını tercih ediyorum	Evli	97	2.44	.141	.05
	Bekar	99	2.91	.143	
Araba kullanırken harcanan yakıtı artırmaması diye belirli bir hızın üstüne çıkmamaya dikkat ediyorum	Evli	97	3.71	.119	.05
	Bekar	90	3.29	.133	

Tüketicilerin medeni hallerinin benimsedikleri tasarruf yöntemi açısından yarattığı olası farklılığı ortaya çıkarmak amacı ile yapılan Bağımsız Gruplar T-Testi sonuçları ise özellikle tasarruf yatırımlarının bekârlar tarafından nispeten çok daha az uygulandığını göstermiştir. Diğer taraftan

tatile giderken kişisel arabayı kullanmamayı tercih etme sıklığının bekâr tüketicilerde daha yüksek olduğu görülmektedir.

Bir sonraki aşamada, bir dizi korelasyon analizi ile tüketicilerin spesifik yöntemleri kullanım sıklıkları ile yaş, eğitim seviyesi, gelir seviyesi, ekonomik ve çevresel kaygı düzeyleri arasındaki ilişkilerin araştırılması amaçlanmıştır. Ancak bunun için ilk olarak çok maddeli ölçeklerle ölçümlenen ekonomik ve çevresel kaygı ölçeklerinin geçerliliği yapılmıştır. Bu kapsamda “ekonomik kaygı” ve “çevre kaygısı” değişkenlerine ait sorular varimax rotasyonu ve temel bileşenler analizi yöntemi kullanılarak Keşifsel Faktör Analizine (KFA) tabi tutulmuştur. Bülbul vd. (2016) tarafından kullanılan prosedüre benzer şekilde KFA’da en uygun çözümü bulmak için faktörlerin 1’den büyük özdeğere sahip olması ve madde yüklerinin 0.45’den büyük olması koşulu aranmıştır. KFA, toplam varyansın %67 sinin açıklayan iki faktörlü bir yapı ortaya çıkarmıştır. KFA sonuçları çevresel kaygıya ilişkin bir sorunun iki faktöre yakın değerler ile çapraz yüklendiğini ortaya çıkarmıştır. Bu sorunun elenmesinin ardından 8 madde ile tekrarlanan KFA sonucunda beklendiği gibi özdeğerleri 1’den büyük 2 faktörlü bir yapı ortaya çıkmış, maddeler ait oldukları faktörlere en düşük .705 faktör yükü ile yüklenmiş ve toplam varyansın %66 sı açıklanmıştır. Ölçek soruları, faktör yükleri, faktörlerin güvenilirliklerinin değerlendirilmesi için kullanılan Cronbach Alfa katsayıları Tablo 6’ da gösterilmiştir. Faktör bazında hesaplanan Cronbach Alfa katsayılarının Nunnally (1978) tarafından kritik nokta olarak önerilen .70 değerinin üzerinde olması ölçeklerin güvenilirliğine işaret etmiştir. Değerleme süreci ardından, korelasyon analizinde kullanılmak üzere çok sorulu bu iki değişkenin her biri için madde değerlerinin aritmetik ortalaması alınarak bileşik değerler elde edilmiştir.

Tablo 6. Ekonomik ve Çevresel Kaygı Değişkenlerine Ait Keşifsel Faktör Analizi Sonucu

	<i>Ekonomik kaygı α=.85</i>	<i>Çevre kaygısı α=.82</i>
Paramı nasıl harcayacağıma çok dikkat etmem gerektiğini düşünüyorum	.730	
Elimdeki parayı en iyi şekilde kullanabilmek için isteklerimi kontrol ederim	.812	
Kaynaklarımı daha iyi kullanmak kendimi iyi hissettiriyor	.792	
Tasarruf yapmak için, bazı alışverişlerimi ertelemeye razı olurum	.724	
Geleceğime yönelik birikim yapmak adına, bazı ürünleri istesem de , satın alma isteğine karşı koyarım	.705	
İnsanoğlu çevreye çok büyük zarar veriyor		.777
Modern hayatta yaptığımız her şeyin çevreye zarar verdiğini düşünüyorum		.873
İnsanların doğal çevreyi kendi ihtiyaçları doğrultusunda değiştirme hakkı olmadığını düşünüyorum		.794

b. Korelasyon analizi sonuçları

Bir sonraki aşamada korelasyon analizlerine geçilmiş, ilk olarak spesifik tasarruf yöntemlerini kullanım sıklığı ile yaş, eğitim seviyesi, gelir seviyesi arasındaki ilişkiler incelenerek sonuçlar Tablo 7’de sunulmuştur. Anlaşılmayı kolaylaştırması amacıyla tabloda yalnızca en az .05 seviyesinde anlamlı bulunan ilişki katsayıları verilmiş, anlamsız bulunan ilişki katsayı alanları boş bırakılmıştır. Tablodaki “Yaş” sütunu incelendiğinde anlamlı bulunan korelasyon katsayılarının ılımlı seviyede olduğu, 28 tasarruf yönteminin yaş ilerledikçe daha fazla kullanıldığı anlaşılmaktadır. Özellikle yıkama yapmak için çamaşır veya bulaşık makinesinin tamamen dolmasını bekleme ve odadan ayrılırken lambaları kapatma davranışları yaş ile birlikte artış göstermektedir.

Eğitim seviyesinin tasarruf davranışları üzerindeki etkisi ise yaşa göre çok daha zayıf ve nispeten daha karışıktır. Zayıf ancak anlamlı korelasyon katsayıları eğitim seviyesi yükseldikçe bulaşık makinesini düşük ısıda çalıştırma, elektrikli ev aletlerini kullanmak yerine mutfakta el ile iş yapma, işe araba yerine yürüyerek veya bisikletle gitme gibi enerji tasarrufu davranışlarının sıklığının azaldığını, enerji tüketimini arttıran mutfak ve banyo lavabosunda sıcak su kullanma davranışını artırdığını göstermektedir. Bununla birlikte az elektrik tüketen ampulleri ve ev eşyası

alma davranışı eğitim seviyesi ile birlikte artış göstermektedir. Bu durumun muhtemel sebebi yüksek eğitim seviyesinde ürün enerji kullanımını etiketlerinin anlamları hakkında bilgi seviyesinin ve ürün etiketlerinin incelenmesi oranının daha yüksek olmasıdır.

Tablo 7. Tüketici Özellikleri İle Tasarruf Yöntemleri Kullanım Sıklığı İlişki Katsayıları

	Yaş ^a	Eğitim Seviyesi ^b	Gelir Seviyesi ^b	Ekonomik Kaygı ^a	Çevresel Kaygı ^a
Soğuk havalarda evden ayrılırken ısıtıcının ısınısını düşürüyorum/kapatıyorum	.256*			.297**	.141*
Sık kullanmadığım odalardaki, koridorlardaki ısıtıcıların derecelerini düşürüyorum/kapatıyorum	.288*			.277**	.165**
Kışın geceleri ısıtıcının derecesini düşürüyorum, kapatıyorum			-.157**	.190**	.127*
Kombiyi/kaloriferi veya 5yı kullanmak için havaların iyice soğumasını bekliyorum	.247*	-.146*	-.135*	.302**	.188**
Evdeki su ısıtıcısını düşük ısıda çalıştırıyorum			-.182**	.186**	.171**
Havalar soğurken ısıtıcıyı çalıştırmak yerine ilk olarak kalın giyinmeyi tercih ediyorum	.274*			.327**	.202**
Havalar iyice soğuyunca ısıtıcının derecesini düşük tutabilmek için kalın giyinmeyi tercih ediyorum	.151*		-.211**	.226**	.125*
Hava çok soğuk olmasa da mutfak ve banyo lavabosunda sıcak su kullanıyorum	.219*	.116*	.119*		
Isıtıcıların önüne eşya koymamaya özen gösteriyorum	.217*			.330**	.238**
Yazın vantilatör, klima gibi soğutucuları kullanmak için havaların iyice ısınmasını beklerim	.320*			.325**	.228**
Pişirme süresi uzun olan yemeklerde düdüklü tencereyi kullanıyorum	.195*			.185**	.175**
Çamaşır makinesinde düşük devirli sıkma seçeneğini kullanıyorum	.265*		-.181**	.318**	.185**
Çamaşır ve bulaşık makinelerini düşük ısıda çalıştırıyorum	.268*	-.152*	-.256**	.332**	.203**
İşim bittiğinde, cep telefon şarjı, laptoplar ve diğer elektrikli cihazların fişini prizden çekiyorum	.265*			.341**	.238**
Elektrikli aletleri elektrik tüketiminin düşük olduğu sabah saat 10 dan önce veya akşam saat 10 dan sonra kullanıyorum			-.144*	.205**	.143*
Mutfakta, elektrikli ev araçlarını kullanmak yerine bazı işleri elimle yapıyorum (doğrama, çırpma vb)	.160*	-.221**		.246**	.256**
Yıkama yapmak için çamaşır veya bulaşık makinesinin tamamen dolmasını bekliyorum	.400*			.430**	.293**
Seyretilmesem bile televizyonu açık bıraktığım zamanlar oluyor					
Elektrikli aletleri kullanıyorsam bekleme konumunda bırakmıyorum, ana düğmelerinden kapatıyorum	.267*			.253**	.154**
Yemekleri fırında pişirmek yerine ocakta pişirmeyi tercih ediyorum				.243**	.196**
Ütüyü tekrar ısıtmamak için ütü işlemi sırasında ara vermektten özellikle kaçınıyorum	.237*			.357**	.293**
Bulaşık makinesinde hep aynı uzun programı kullanmak yerine az kirli bulaşıklar için, kısa veya ekonomik programı kullanıyorum	.346*			.329**	.215**
Odadan ayrılırken lambaları kapatıyorum	.446*			.424**	.378**
Sıcak havalarda evde odadan ayrılırken klima, vantilatörü kapatıyorum	.260*			.310**	.233**
Diş fırçalararken, duş alırken, bulaşıkları yıkarken suyun boşuna akmaması için aralarda musluğu kapatıyorum	.356*			.368**	.225**
Suyu fazla kullanmamak için tuvalette daha az sifon çekiyorum				.221**	.134*
Sıcak su açıldığında suyun ısınmasını beklerken akan suyun ziyan olmaması için bir kaba dolduruyorum			-.155**	.228**	.121*
Suyu çok fazla kullanmamak için kısa süreli duş alıyorum				.215**	.116*
Pahalı olsa bile az elektrik tüketen ampulleri satın alıyorum	.395*	.125*		.292**	.261**
İhtiyacım olduğunda küçük mekanlar için özellikle düşük voltajlı ampulleri satın alıyorum	.264*			.405**	.310**

Elektrikli ev eşyası ihtiyacım olduğunda enerji tasarruflu olanları satın alıyorum	.307*	.137*	.320**	.288**
Kapı, pencere yalıtımı yaptırıyorum	.194*		.254**	.236**
Kombinin, radyatörlerin, klimanın bakımını yaptırıyorum	.193*		.227**	.216**
Özellikle az sayıda ampul gerektiren avizeleri tercih ediyorum	.379*	-.139*	.381**	.293**
Az su harcayan, daha az su akıtan duş başlıkları ve musluklarını satın almayı tercih ediyorum	.253*		.254**	.249**
Araba kullanmak yerine çok uzak olmayan mesafelere yürüyorum veya bisikletle gidiyorum		-.157*	-.182*	.366**
Araba kullanmak yerine özellikle toplu taşıma araçlarını kullanmayı tercih ediyorum			-.196**	.268**
Tatile giderken kendi arabamla gitmek yerine otobüs, tren gibi toplu taşıma araçlarını tercih ediyorum			.157*	
Araba kullanırken kısa süre bekleyecek olsam kontağı kapatıyorum			.292**	.303**
Araba kullanırken harcanan yakıtı artırmamın dire belirli bir hızın üstüne çıkmamaya dikkat ediyorum	.164*		.377**	.330**
Araba satın alırken harcayacağı yakıt miktarının az olmasına dikkat ediyorum			.505**	.429**

a Pearson korelasyon katsayıları, b Spearman korelasyon katsayıları *p<0,05 ** p <0,01

Gelir seviyesi ile tasarruf yöntemlerini kullanma sıklığı incelendiğinde ilişki katsayıları zayıf olmak ile birlikte 12 tasarruf davranışının, gelir seviyesi arttıkça daha az benimsendiği görülmektedir. Gelir seviyesi yükseldikçe soğuk havalarda ısıtıcılardan yapılan tasarruf miktarı azalmakta, çamaşır ve bulaşık makinelerinin kullanım şekli daha az özenli hale gelmekte, özel otomobil kullanma oranını yükselmektedir.

Korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde ekonomik kaygı ile en yakından ilişkili bulunan davranış uzun vadede daha az yakıt tüketen arabaların tercih edilmesi olmuştur. Bu sonuçtan hareketle, tüketiciler için en pahalı enerji harcamasının otomobil yakıtları olarak algılandığı sonucuna varmak mümkündür. Diğer taraftan enerji maliyetini düşürebileceği düşünülen diğer bir davranış çamaşır ve bulaşık makinalarının mümkün olduğunca az kullanılmasıdır. Ampul tercihi ve kullanılmayan ampullerin kapatılması, daha az ampul gerektiren avizelerin tercihi de ekonomik kaygı ile ilişkisi ön plana çıkan tasarruf davranışlarıdır. Bu durumun olası nedeni aydınlatmanın maliyetinin nispeten daha yüksek olduğuna yönelik algılamalar olabilir.

Çevresel kaygı ile tasarruf davranışları arasındaki ilişkiler incelendiğinde otomobilde akaryakıt kullanımını miktarının azaltılmasına yönelik önlemler dikkati çekmektedir. Az yakıt tüketen otomobillerin tercih edilmesi, kullanılan yakıt miktarını düşürmek için belirli bir hızın üstüne çıkmadan kullanma ve beklemlerde kontağı kapatma gibi önlemler çevre kaygısı ile ilişkisi nispeten daha güçlü olan önlemlerdir. Aydınlatma için daha az enerji kullanımına yönelik önlemler de çevre kaygısı ile daha yakından ilişkili olan önlemlerdir.

Tablo 8. Mesken Özelliklerine Göre Anlamlı Farklılık Gösteren Tasarruf Yöntemleri

	Mesken Tipi ^a	N	Ortalama	Std. Hata	p <
Sık kullanmadığım odalardaki, koridorlardaki ısıtıcıların derecelerini düşürüyorum/kapatıyorum	TKME	11	4.64	.152	.01
	ÇKME	49	2.94	.232	
	TKAK	207	3.25	.104	
	ÇKAK	22	3.27	.343	
	Total	289	3.25	.090	
Kışın geceleri ısıtıcının derecesini düşürüyorum, kapatıyorum	TKME	11	4.45	.247	.01
	ÇKME	49	2.73	.210	
	TKAK	210	2.88	.099	
	ÇKAK	22	2.64	.326	
	Total	292	2.90	.085	

Kombiyi/kaloriferi veya ısıtıcıyı kullanmak için havaların iyice soğumasını bekliyorum	TKME	11	4.18	.352	.01
	ÇKME	49	2.98	.201	
	TKAK	208	3.62	.089	
	ÇKAK	21	3.19	.298	
	Total	289	3.50	.078	
Evdeki su ısıtıcısını (kombi, şofben, termosifon vb) düşük ısıda çalıştırıyorum	TKME	12	3.92	.468	.05
	ÇKME	51	2.76	.185	
	TKAK	213	3.05	.091	
	ÇKAK	22	2.73	.288	
	Total	298	3.01	.078	
Mutfakta, elektrikli ev araçlarını kullanmak yerine bazı işleri elimle yapıyorum (doğrama, çırpma vb)	TKME	12	4.50	.151	.01
	ÇKME	50	3.08	.161	
	TKAK	212	3.40	.085	
	ÇKAK	22	3.32	.274	
	Total	296	3.39	.071	
Odadan ayrılırken lambaları kapatıyorum	TKME	13	4.77	.122	.05
	ÇKME	51	3.78	.178	
	TKAK	213	4.23	.080	
	ÇKAK	22	4.23	.227	
	Total	299	4.18	.068	

^a TKME : Tek katlı müstakil ev, ÇKME: Çok katlı müstakil ev, TKAK: Tekli apartman katı, ÇKAK: Çok katlı apartman katı

c. Tekyönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçları

Tüketicilerin yaşam alanlarının özelliklerinin belirli tasarruf davranışlarının benimsenmesi ile ilişkili olup olmadığının analizi için Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Analiz sonuçları, tasarruf davranışlarının kullanım sıklığının mesken genişliğine veya yönüne göre 0.01 düzeyinde anlamlı bir farklılık göstermediğini ortaya çıkarmıştır. Diğer taraftan tüketicilerin tasarruf davranışları, yaşadıkları evlerin türüne göre bazı farklılıklar sergilemektedir. Ortalama değerleri incelendiğinde müstakil evlerde yaşayan tüketicilerin neredeyse tüm tasarruf davranışlarını daha yoğun şekilde kullandığı dikkati çekmektedir. Ancak Tablo 8’de görüldüğü gibi özellikle ısınma konusunda uygulanan tasarruf yöntemlerinin kullanım sıklığı mesken türüne göre anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Müstakil evlerde yaşayanların ısınma amaçlı kullanılan enerjiyi tasarruflu kullanma eğilimleri çok daha yüksektir. Benzer şekilde mutfakta elektrikli ev eşyası kullanımı azaltmak ve odadan ayrılırken ampulleri söndürmek davranışlarının da tek katlı müstakil evlerde yaşayan tüketiciler tarafından daha sık kullanılan yöntemler olduğu görülmektedir.

III. II Özet Tasarruf Ölçeği

Türkiye’de enerji tasarrufu davranışının incelendiği araştırmalarda ortak bir ölçekten faydalanılmadığı görülmektedir. Pazarlama perspektifinden yapılan araştırmalarda enerji tasarrufu genellikle ve haklı şekilde sürdürülebilir ve çevreci tüketim davranışın bir boyutu olarak ele alınmıştır. Bu çalışmalarda tasarruf davranışı ölçümünde az sayıda madde kullanıldığı, maddelerin elektrik, doğalgaz tasarrufuna odaklandığı (Örneğin, Ergen, 2014, Doğan vd., 2015, Çakıcı ve Yılmaz 2012), farklı çalışmalarda aynı tasarruf davranışının farklı maddeler ile ölçümlendiği görülmektedir. Bireysel enerji tasarrufu davranışını odağına alan ender bilimsel tezlerde ise çok maddeli ve detaylı ölçümler göze çarpmaktadır (Örneğin, Oruç, 2014).

Bu çalışmada kullanılan tasarruf davranışı ölçeği, bireysel olarak tüketicilerin evlerinde veya ev dışında elektrik, doğalgaz ve diğer ısınma kaynakları, akaryakıt ve su kullanım miktarının azaltılmasına yönelik 41 spesifik davranışı içermektedir. Bu detaylı ölçek, geliştirilmeye çalışılan davranışların hali hazırda kimler tarafından hangi ölçüde benimsendiğinin belirlenmesi amacıyla güden keşifsel araştırmalar için oldukça faydalıdır. Enerji ve su tasarrufu davranışını geliştirmeyi amaçlayan sosyal pazarlama kampanyaları açısından da hedef tüketicuyu tanıma yönünde önemli bir araçtır. Ancak tasarruf davranışı, odak noktası enerji tasarrufu olmayan, kapsamlı, çok değişkenli

davranış modelleri içinde incelendiğinde 41 soruluk enerji tasarrufu ölçeği büyük bir dezavantaj yaratacaktır. Veri toplama aracındaki toplam soru sayısını çok fazla artırmadan; elektrik, su, ısı, yakıt tasarrufu davranışlarının tamamını etkin ve güvenilir şekilde ölçecek bir tasarruf ölçeği önermek bu araştırmanın bir diğer amacıdır.

Bu amaçla ilk olarak enerji ve su tasarrufuna yönelik 41 yöntemin kaç temel faktör altında ifade edilebileceğini tespit için varimax rotasyonu ve temel bileşenler analizi yöntemi ile bir dizi Keşifsel Faktör Analizi (KFA) uygulanmış, bu analizlerde faktörlerin 1'den büyük özdeğere sahip olması ve madde yüklerinin .45'ten büyük olması koşulu aranmıştır. Yapılan ilk KFA sonucunda toplam varyansın yaklaşık %68'ini açıklayan 11 faktörün ortaya çıktığı görülmüştür. Ancak bazı soruların faktör yüklerinin çok düşük olduğu, bazı soruların birden çok faktöre benzer faktör yükleri ile yüklendiği, bazı soruların ise tek başına ayrı bir faktör olarak ortaya çıktığı görülmüştür. Adım adım yapılan elemeler ile problemliler sorular ölçüm modelinden çıkarılmıştır. Toplam 14 sorunun çıkarılmasının ardından yenilenen KFA toplam varyansın yaklaşık %65'ini açıklayan 7 faktörlü bir yapı ortaya çıkarmıştır.

a. Birinci düzey ölçüm modeli

KFA sonuçlarına dayanarak, yedi faktör ve bu faktörlere ait toplam 27 sorudan oluşan yapısal bir ölçüm modeli geliştirilmiş, en yüksek olasılık (maximum likelihood) hesaplama tekniği ile Doğrulamalı Faktör Analizine (DFA) tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda ulaşılan Ki-kare istatistiği [$\chi^2_{(303)}606.956, p<.01$] ve uyum iyiliği göstergeleri [$CMIN/DF= 2.003, GFI= .87, NFI= .81, CFI=.89, RMSEA=.06$] verinin ölçüm modeli ile uyumunun kabul edilebilir seviyenin (Hair et al. 2010:672; Demirel ve Bülbül, 2014:104) altında olduğu nu göstermiştir. Çok düşük faktör yükü, yüksek standart hata kovaryans değerleri ve modifikasyon göstergeleri sebebiyle problemliler bulunan altı soru modelden elenmiştir. Eleme sürecinde her boyutu ölçecek en az üç sorunun kalmasına dikkat edilmiştir. Tekrarlanan DFA sonucunda Ki-kare katsayısı anlamlı bulursa da [$\chi^2_{(168)} 304.620, p<.01$] uyum iyiliği göstergelerinde önemli derece iyileşme olduğu görülmüştür [$CMIN/DF= 1.813, GFI=.91, NFI=.88, CFI=.94, RMSEA=.052$]. Tablo 9, ortaya çıkan faktör yüklerini ve maddeler dikkate alınarak belirlenen faktör isimlerini göstermektedir.

Tablo 9. Tasarruf Boyutlarına Ait Ölçek Soruları ve Faktör Yükleri

	<i>Std. Faktör Yükü</i>
Elektrik tasarrufu için yatırım	
Pahalı olsa bile az elektrik tüketen ampulleri satın alıyorum	.807*
İhtiyacım olduğunda küçük mekanlar için özellikle düşük voltajlı ampulleri satın alıyorum	.802*
Elektrikli ev eşyası ihtiyacım olduğunda enerji tasarruflu olanları satın alıyorum	.811*
Rutin elektrik tasarrufu	
Yıkama yapmak için çamaşır veya bulaşık makinesinin tamamen dolmasını bekliyorum	.571*
Odadan ayrılırken lambaları kapatıyorum	.725*
Sıcak havalarda evde odadan ayrılırken klima, vantilatörü kapatıyorum	.578*
Isı ayarı ile tasarruf	
Soğuk havalarda evden ayrılırken kombinin/kaloriferin/ısıtıcının ısını düşürüyorum/kapatıyorum	.735*
Sık kullanmadığım odalardaki, koridorlardaki ısıtıcıların derecelerini düşürüyorum/kapatıyorum	.718*
Kışın geceleri ısıtıcının derecesini düşürüyorum, kapatıyorum	.732*
Isıtıcı kullanımını azaltma yoluyla tasarruf	
Kombiyi/kaloriferi veya 5yı kullanmak için havaların iyice soğumasını bekliyorum	.584*
Havalar soğurken ısıtıcıyı çalıştırmak yerine ilk olarak kalın giyinmeyi tercih ediyorum	.850*
Havalar iyice soğuyunca ısıtıcının derecesini düşük tutabilmek için kalın giyinmeyi tercih ediyorum	.739*
Su tasarrufu	
Suyu fazla kullanmamak için tuvalette daha az sifon çekiyorum	.664*

Sıcak su açıldığında suyun ısınmasını beklerken akan suyun ziyan olmaması için bir kaba dolduruyorum	.780*
Suyu çok fazla kullanmamak için kısa süreli duş alıyorum	.820*
Araba kullanımı sırasında yakıt tasarrufu	
Araba kullanırken kısa süre bekleyecek olsam kontağı kapatıyorum	.620*
Araba kullanırken harcanan yakıtı arttırmasın dire belirli bir hızın üstüne çıkmamaya dikkat ediyorum	.713*
Araba satın alırken harcayacağı yakıt miktarının az olmasına dikkat ediyorum	.635*
Araç kullanımını azaltarak tasarruf	
Araba kullanmak yerine çok uzak olmayan mesafelere yürüyorum veya bisikletle gidiyorum	.797*
Araba kullanmak yerine özellikle toplu taşıma araçlarını kullanmayı tercih ediyorum	.860*
Tatile giderken kendi arabamla gitmek yerine otobüs, tren gibi toplu taşıma araçlarını tercih ediyorum	.551*

* p<.01

b. İkinci düzey değişkenler içeren ölçüm modeli

Tablo 10'da gösterilen korelasyon katsayıları incelendiğinde benzer amaçlarla uygulanan bazı tasarruf yöntemlerin birbirleri ile nispeten daha güçlü bir ilişkiye sahip olduğu görülmüştür. Elektrik tasarrufuna yönelik yatırım davranışı ile rutin elektrik tasarrufu davranışı, ısı tasarrufu sağlamak amacı ile ısıtıcı kullanımını azaltma ve ısı ayarı yapma davranışı, yakıt tasarruf sağlamak için aracın mümkün olduğunca az kullanılması ve araç kullanımı sırasında kullanılan yakıtın azaltılmasına yönelik önlemler birbiri ile çok yakından ilişkilidir.

Tablo10. Tanımlayıcı İstatistikler ve Gizil Değişkenler Arası Korelasyon Katsayıları

	Ort.	Std. Sapma	1	2	3	4	5	6
1-Elekt. tas. için yatırım	3.9264	.96293						
2-Rutin elektrik tasarrufu	4.0031	.92397	.602*					
3-Isı ayarı ile tasarruf	3.1631	1.21619	.192*	.415*				
4-Isıtıcı kul. azalt. tas.	3.1556	1.09420	.303*	.506*	.572*			
5-Su tasarrufu	2.6424	1.18222	.336*	.297*	.249*	.456*		
6-Araç kul. azalt. yak. tas	3.0271	.96938	.403*	.550*	.406*	.392*	.292*	
7- Araç kul. sır. yak. Tas	3.5012	.78541	.313*	.312*	.249*	.322*	.319*	.577*

* p<0,01

Aralarındaki teorik ve istatistiksel ilişkiler göz önüne alınarak birbiri ile ilişkili değişkenler tek bir gizil değişken altında birleştirilmiştir. Böylece üç adet ikinci düzey, bir adet birinci düzey değişkenden oluşan yeni bir ölçüm modeli oluşturularak DFA ya tabi tutulmuştur. DFA sonucunda muhtemelen örneklem hacmine bağlı sebeplerle anlamlı bulunan Ki-kare istatistiğine [$\chi^2_{(177)} 324.310$, $p<.01$] rağmen kabul edilebilir seviyelerde uyum iyiliği göstergelerine ulaşılmıştır [$CMIN/DF= 1.832$, $GFI= .91$, $NFI= .87$, $CFI= .93$, $RMSEA= .052$]. İkinci düzey değişkenler içeren bu ölçüm modelindeki faktör yükleri Tablo 11'de sunulmuştur. Aynı tabloda gösterilen bileşik güvenilirlik ve ortalama açıklanan varyans değerleri ikinci ve birinci düzey değişkenlerin güvenilirliğine işaret etmektedir (Fornell ve Larcker, 1981).

Tablo 11. İkinci Düzey DFA sonuçları

	Std. Faktör Yüğü	Bileşik Güvenilirlik	Ortalama Açıklanan Varyans
Elektrik Tasarrufu (İkinci Düzey Değişken)		.77	.63
Elektrik Tasarrufu İçin Yatırım	.665*		
Rutin Elektrik Tasarrufu	.908*		
Isı Tasarrufu (İkinci Düzey Değişken)		.75	.60

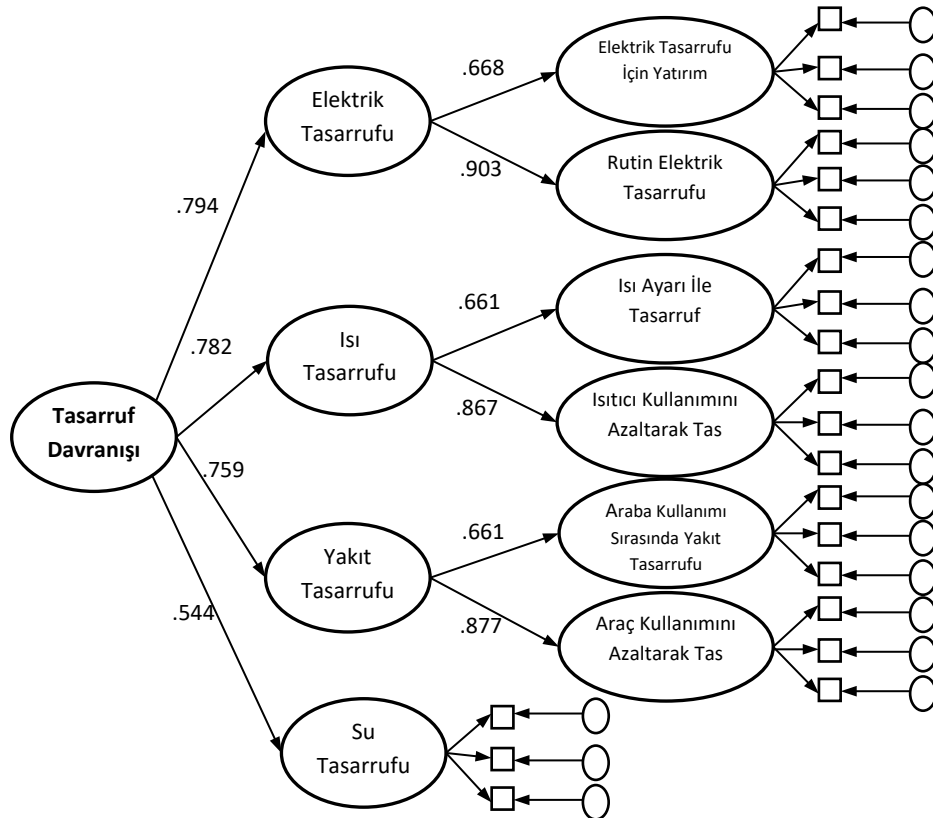
Isı Ayarı İle Tasarruf	.645*	
Isıtıcı Kullanımını Azaltarak Tasarruf	.888*	
Yakıt Tasarrufu (İkinci Düzey Değişken)	.75	.61
Araba Kullanımı Sırasında Yakıt Tasarrufu	.650*	
Araç Kullanımını Azaltarak Tasarruf	.891*	
Su Tasarrufu (Birinci Düzey Değişken)	.80	.57
Suyu fazla kullanmamak için tuvalette daha az sifon çekiyorum	.670*	
Sıcak su açıldığında akan suyun ziyan olmaması için bir kaba dolduruyorum	.780*	
Suyu çok fazla kullanmamak için kısa süreli duş alıyorum	.816*	

* $p < .01$

c. Üçüncü düzey ölçüm modeli

Enerji tasarrufu “sadece temel ihtiyacı kadar enerji tüketmek, gerekmediğinde kullanmama” olarak kavramsallaştırıldığında birden çok alanda tasarrufa yönelik yansımaları olan genel bir tasarruf davranışını temsil etmektedir. Bu kavramsallaştırma ile uygun olarak, tüm değişkenlerin tek bir üst düzey tasarruf davranışına bağlandığı üçüncü düzey bir ölçüm modeli oluşturulmuştur.

Şekil 1: Tasarruf Davranışı Üçüncü Düzey Ölçüm Modeli



Şekil 1’de gösterilen bu ölçüm modelinin testi sonucunda Ki-kare istatistiği anlamlı çıkmış olmasına rağmen $\chi^2_{(179)} 328,140, p < .01$ uyum iyiliği göstergeleri tatmin edici bir uyuma işaret etmiştir [CMIN/DF= 1.833, GFI= .90, NFI= .87, CFI= .93, RMSEA=.052]. Bu çok boyutlu tasarruf davranışı ölçeğinin .81 olarak hesaplanan bileşik güvenilirlik katsayısı ve .53 olan açıklanan varyans değeri belirtilen kritik noktaların üstündedir ve bu sebeple güvenilir olduğu sonucuna varmak mümkündür (Fornell ve Larcker, 1981).

DEĞERLENDİRME VE GELECEK ARAŞTIRMALAR İÇİN ÖNERİLER

Enerji tasarrufu davranışlarının artırılması oldukça cazip ancak ulaşılması zor bir hedeftir. Bu hedefe ulaşmak davranışların temel dinamikleri hakkında bilgi sahibi olmak ve bu bilgiyi davranış değişimi programlarını oluşturmak için kullanmayı gerektirmektedir (Stephenson vd., 2010: 6120). Ancak Gifford (2011:292) insanların enerji tasarrufu davranışını yönlendirme gerekli olan davranış değişikliğinin hiç kolay olmadığını, bu davranış değişikliğini engelleyen 29 psikolojik engel olduğunu belirtmektedir. Bu sebeple tüketicilerin enerji tasarrufuna ilişkin tutum, tercih ve davranışlarının değiştirilmesi konusunda sosyal pazarlama stratejilerinin kullanılmasının önemi gün geçtikçe daha fazla anlaşılmaktadır.

Enerji ve su israfına karşı düzenlenecek bir sosyal pazarlama planında amacın belirlenmesinin ardından gelen ilk adımlar mevcut durumun gözden geçirilmesi, pazarın bölümlendirilerek hedef kitlenin seçilmesi, bu hedef kitlede yerleşmesi istenen hedeflenen davranış ve tutumun ne olduğunun belirlenmesi, bu davranışı etkileyen faktörlerin ortaya konmasıdır (Kotler ve Lee, 2010:304-305). Diğer bir ifade ile ticari pazarlamada olduğu gibi sosyal pazarlamada da müşteri odaklılık kritik bir öneme sahiptir ve süreç boyunca pazarlama araştırması uygulanmaktadır (Kotler ve Lee, 2010:115). Hem mevcudun tespiti hem de istenen tasarruf davranışlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi için bu pazarlama araştırması sürecinde kapsamlı ve etkin bir tasarruf ölçüm aracına ihtiyaç duyulacağı açıktır. Bu kapsamda keşifsel bir özellik taşıyan bu çalışmada hem, elektrik, ısı, yakıt ve su kullanımının azaltılmasına yönelik hangi yöntemlerin sıklıkla kullandığı ortaya çıkarılması, hem de bu dört alanda tasarruf davranışlarının ölçümü için gerekli kapsamlı ancak kısa bir ölçek önerilmesi hedeflenmiştir.

Araştırma hedefleri doğrultusunda ilk olarak tüketicilerin elektrik, su, ısı ve yakıt kullanımını azaltmak için 41 tasarruf yönteminden hangilerini, ne sıklıkta kullandığı incelenmiştir. Tanımlayıcı istatistiklerden elde edilen bulgular yorumlandığında bazı önemli çıkarımlara ulaşmak mümkündür. Tüketiciler elektrik tasarrufuna yönelik davranışları, su, ısı ve yakıt tasarrufuna yönelik davranışlardan daha fazla sergilemektedirler. Uygulanma sıklığı ortalaması $\mu=3.5$ ’in (1:hiçbir zaman 5:daima) üstünde olan 18 tasarruf davranışının 11 i elektrik tasarrufu sağlamaya yönelik spesifik davranışlardır. Bunlar için de en sık uygulananları, odadan ayrılırken lambaların söndürülmesi, tasarruflu ampul ve elektronik eşyalarının satın alınması, klimaların ve diğer elektrikli aletlerin daha az çalıştırılmasıdır. Daha önce Dursun vd. (2016b) tarafından Türk tüketicileri üzerinde yapılan araştırmanın enerji tasarrufu üzerinde ekonomik kaygıların çevresel kaygılardan daha etkili olduğu yönünde ki bulgusu dikkate alınırsa bu sonucun olası sebebi Türk tüketicilerinin elektrik enerjisini diğerlerinden (su, doğalgaz vb.) daha pahalı bulması olduğu düşünülebilir. İleriki çalışmalarda bu çıkarımı destekleyecek ampirik bulguların elde edilmesi elektrik tüketimi konusundaki hassasiyetin diğer enerji türlerine yayılması yönündeki çalışmalara katkı sağlayacaktır.

Davranış sıklığı, ortalama değer olarak ifade edilebilecek 3 puanın altında olan, başka bir ifadeyle nadir olarak sergilenen tasarruf davranışlarının ise çoğunlukla ısı ve su tasarrufuna yönelik oldukları görülmektedir. Bu davranışlar geceleri ısıtıcının derecesini düşürmek, lavabolarda sıcak su kullanmamak, daha az sifon çekmek, daha kısa süre duş almak, tatile giderken kendi aracından vazgeçmek gibi konfor kaybı yaratması muhtemel davranışlardır. Gelecek araştırmalarda tasarruf davranışları ile ilişkilendirilen konfor kaybı algısını veya bu algının olumsuz etkisini zayıflatan faktörlerin incelenmesi faydalı olacaktır.

Araştırmada bir sonraki aşamada demografik özellikler ile tasarruf yöntemleri kullanımı sıklığı arasındaki ilişki incelenmiştir. Bulgular kadın ve erkeklerin tasarruf yöntemleri kullanma konusunda birbirlerine benzediklerini göstermiştir. Dikkati çeken tek farklılık yakın mesafelerde ve tatil için çıkılan yolculuklarda kadınların kişisel araba kullanımdan vazgeçmelerinin çok daha kolay olmasıdır. Tüketicilerin medeni halleri ise 41 tasarruf davranışından yalnızca sekizinde farklılık yaratmıştır. Mutfakta daha verimli yemek pişirme yöntemlerinin kullanılması veya tasarruflu ampul, ev eşyası satın alınması gibi tasarruf yatırımı davranışları evli tüketicilerin nispeten daha sık kullandığı yöntemlerdir. Bu durumu evli ve bekâr tüketicilerin hayat tarzlarındaki farklılıkla ilişkilendirmek mümkün görünmektedir. Eğitim seviyesi ile yedi tasarruf davranışı, gelir seviyesi ile 12 tasarruf davranışı arasında anlamlı ilişkiye rastlanmıştır. Ancak ilişki katsayıları çok düşüktür (en büyük korelasyon katsayısı $r=-,221$).

Tasarruf yöntemleri kullanım oranı üzerindeki etkisi en yoğun demografik faktör tüketicilerin yaşıdır. 28 tasarruf davranışı yaş ilerledikçe çok daha yoğun şekilde kullanılmaktadır. Özellikle, odadan ayrılırken lambaların söndürülmesi, tasarruflu ampul alımı, az ampullü avize tercihi, soğutucuları, çamaşır ve bulaşık makinelerini daha az çalıştırmak gibi elektrikten tasarruf sağlayan yöntemler yaş ilerledikçe daha sık başvurulan tasarruf yöntemleridir. Bu bulgu uygulama açısından oldukça önemlidir. Sosyal pazarlama, ticari pazarlamada olduğu gibi bölümlendirme ve hedef seçimi ve bu kitleye özgü politikaların geliştirilmesini içermektedir (Kotler ve Lee, 2009:100). Bu araştırmanın bulgularına göre yaş, enerji tasarrufunun artırılmasına yönelik sosyal pazarlama kampanyalarının geliştirilmesinden önce, bölümlendirme yapmak için kullanılacak bir kriterdir. Özellikle genç tüketicileri hedef alan, bu kitleye özgü strateji ve politikaları içeren sosyal pazarlama kampanyalarının istenen davranış değişikliğini oluşturması muhtemeldir. Ancak bunun için genç tüketicilerin enerji ile ilişkilerinin, onları elektrik tasarrufu yapmaktan alıkoyan engellerin, enerji tasarruf için temel motivasyonlarının ortaya çıkarılması gereklidir. Bu alanda özellikle pazarlama, psikoloji ve sosyal psikoloji disiplinlerinin işbirliğiyle yürütülecek daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

Tüketicilerin çevresel ve ekonomik kaygılarının da tasarruf davranışlarının neredeyse tamamıyla ilişkili olduğu görülmüştür. Ancak literatürdeki önceki bulgularla (Aravena vd. 2016, Dursun vd., 2016) tutarlı olarak tasarruf davranışlarının sıklığı ile ekonomik kaygı arasındaki ilişkiler, çevre kaygısı ile ilişkilerden daha güçlüdür. Aslında bu sonuç, tüketimin temelde yaşam standartlarını artırmak için yapılan bir eylem olduğu yönündeki (Goodwin vd.2008) iddia ile uyumludur. Diğer bir ifade ile tüketiciler ekonomik rasyonellik doğrultusunda kendi faydasını artırmaya yönelik kararlar almaktadır. Ancak ekonomik kaygılar ile yapılan enerji ve su tasarrufu sürdürülebilir olmaktan uzaktır. Norm Aktivasyon Teorisi (Schwartz, 1977), enerji tasarrufu gibi davranışların sosyal, altruist davranışlar olduğunu ve gerçekleşmesi için bu davranışların ahlaki bir zorunluluk olarak hissedilmesi gerektiğini belirtmektedir. Ancak bu sayede tasarruf herhangi bir ekonomik fayda sağlamasa ve hatta bazı zorlukları beraberinde getirirse bile insanlar enerji ve su tasarruf yapmaya gayret edecektir. Norm Aktivasyon Teorisine göre, insanların enerji tasarrufuna yönelik bir ahlaki zorunluluk hissedebilmesi için ilk olarak kişinin enerji kullanımına yönelik verdiği kararlardan, davranışlarından doğanın ve diğer insanların nasıl etkilendiğini bilmesi ve ardından soruna ve çözüme ilişkin sorumluk hissetmesi gerekmektedir. Buradan hareketle, hedef kitlenin bireysel enerji kullanımının sonuçlarına ilişkin bilgi düzeyinin ne olduğunun belirlenerek artırılması gerektiği söylenebilir.

Son olarak mesken özellikleri açısından yapılan incelemelerde ise meskenin genişliği ve cephe yönü anlamlı bir farklılık oluşturmazken, mesken türü bazı davranışlarda farklılıklara sebep olmaktadır. Buna göre tek katlı müstakil evlerde ısı tasarrufuna yönelik çabaların daha yoğun olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durumun olası sebebi tek katlı müstakil evlerde ısınmanın diğer mesken türlerine göre çok daha yoğun enerji gerektirmesi olabilir.

Araştırmanın son aşamasında ise spesifik tasarruf davranışını temsil eden 41 madde arasından ölçüm gücü ve kalitesi en yüksek maddeler seçilerek 21 maddelik daha kısa ancak yine de kapsamlı tasarruf davranışı ölçeği oluşturulmuştur. Bu durumda tasarruf davranışı, kendisini elektrik, ısı, yakıt ve su kullanımının azaltılmasıyla gösteren çok boyutlu bir kavramdır. Keşifsel amaçlı yürütülen analizlerin sonucunda ortaya çıkan bu yapı Türk tüketicinin tasarruf davranışlarının

sınıflandırılmasına da yardımcı olmaktadır. Buna göre tüketicilerin elektrik, ısı ve yakıt tüketimini azaltmak için 7 farklı davranış grubundan faydalandığı görülmektedir. Bu davranış gruplarının tasarruf potansiyelleri, sıklığı, algılanan maliyeti (gerektirdiği zaman, çaba, maddi kaynak vb.), temel dinamikleri ve önündeki engellerin farklılaşması muhtemeldir. Sosyal pazarlamanın önemli bir adımı, değiştirilmesi veya desteklenmesi gereken davranışın belirlenmesi ve temel dinamiklerinin anlaşılması olduğundan tasarruf davranışlarının gruplandırılmasına yönelik bulgu kampanyaların etkililiğinin artırılmasına yardımcı olacaktır.

Araştırma sonuçlarına göre tüketiciler elektrik tasarrufu yapmaya yönelik temelde iki yaklaşım sergilemektedir. Literatürde yoğunlukla kullanılan sınıflandırmalar ile (ör, McKenzie-Mohr, 2000, Abrahamse vd., 2005, Testa vd., 2016) benzer şekilde elektrik tasarrufu, rutin davranışlar (ör odadan ayrılırken lambaları kapatmak) ve enerji verimli ürünlerin satın alınmasını içeren tek seferlik yatırım davranışları (ör, elektrikli ev eşyası ihtiyacı olduğunda enerji tasarruflu olanları satın almak) olmak üzere iki boyuta ayrılmaktadır. Isı kaynağından tasarruf davranışı da iki boyuta ayrılmaktadır. İlk grupta ısıtıcıların çalıştırılmasının mümkün olduğunca geciktirilmesine yönelik tasarruf davranışları (Kombiyi/kaloriferi veya ısıtıcıyı kullanmak için havaların iyice soğumasını beklemek veya ısıtıcı kullanmaya başlamak yerine önce kalın giyinmek vb.), diğer boyutta ısıtıcıların kullanımı sırasında küçük düzenlemeler yaparak tasarruf sağlamaya yönelik davranışlar yer almaktadır (geceleri ısı ayarını düşürmek, sık kullanılmayan odalardaki ısı ayarını düşürmek veya kapatmak vb.). Benzer bir ayrışma yakıt tasarrufu davranışında da mevcuttur. İlk boyut, araba kullanımından mümkün olduğunca kaçınarak yakıt tasarrufu sağlamayı içerirken (Araba kullanmak yerine özellikle toplu taşıma araçlarını kullanmak vb.), ikinci boyut araç kullanımı sırasında alınan önlemlerle (Belirli bir hızın üstüne çıkmama, kısa süreli hareketsiz anlarda dahi kontağı kapatmak vb.) harcanan yakıt miktarını azaltmayı içermektedir.

Su tasarrufu boyutu ise tasarruf davranışı tarafından açıklanan varyans değeri en düşük olan boyuttur. Tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde tasarrufuna en az önem verilen kaynağın da su olduğu görülmektedir. Bu durumun çevresel, ekonomik ve konfor kaybı kaygısı açısından üç olası nedeninden söz edilebilir. İlk olarak tüketiciler kuraklık riskini diğer çevresel sorunlardan daha düşük algılıyor veya suyun birim maliyetinin diğer enerji kaynaklarından daha düşük olduğu yönündeki algıları sebebi ile tasarruf gereği duymuyor olabilirler. Bir diğer ihtimal ile su dolaylı faydası olan bir enerji değil, tüketiciler tarafından doğrudan kullanılan, faydaları doğrudan hissedilen bir kaynak olarak değerlendirilip vazgeçilmesi konfor kaybı yaratması en muhtemel tasarruf alanı olarak görülüyor olabilir. Özellikle gençlerin kuraklık riski, su kullanımı ve tasarrufu davranışlarının temel dinamiklerinin anlaşılmasına yönelik ileri araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

SONUÇ VE ARAŞTIRMA KISITLARI

Üretim ve tüketim süreçlerinde kullanılan enerji kendini çok yavaş yenileyebilen veya hiç yenilemeyen kaynaklardan geldiğinden sürdürülebilir bir geleceğe ulaşmak için gerekli sorumlu davranış boyutlarından biri enerji tasarrufu boyutudur. Enerji tasarrufu hedefi teknolojik gelişmeler, bireysel tüketicilere davranış değişimi ve en iyi şekilde ikisini de içeren programlar sayesinde ulaşılabilecek bir hedeftir (Gifford, 2014:477). Enerji verimliliği sağlayan teknolojilerin çoğunun vadettikleri tasarrufu sağlayabilmek için tüketiciler ile verimli bir etkileşim, işbirliği sağlanmaları gerektiği düşünüldüğünde bireysel tüketicilerin rolü daha net ortaya çıkmaktadır. Kanun yapıcılar ve araştırmacılar yüksek maliyetli enerji üretimini, tüketimini ve karbon emisyonlarını azaltmada bireysel davranışlarda gerekli değişikliği giderek daha fazla dikkate almaktadır (Nadel, 2010).

Bu kapsamda etkin sosyal pazarlama kampanyaları ile bireysel enerji ve su tüketimi davranışlarının anlaşılması, mevcut tasarruf davranışlarının belirlenmesi, daha etkin tasarruf yöntemlerinin benimsenmesi amacı ile davranış değişikliği programlarının oluşturularak uygulanması gereklidir. Bu araştırmada elektrik, ısı kaynağı, yakıt ve su tasarrufuna yönelik farklı yöntemlerin ne ölçüde kullanıldığına, bu yöntemlerin kullanımının hangi faktörlerden etkilendiğine dair temel bazı bilgiler sunulmuştur. Araştırmada ayrıca tasarruf davranışını incelemeyi amaçlayan gelecek araştırmalarda kapsamlı ve güvenilir bir ölçüm sunan ölçek önerisinde bulunulmuştur.

Araştırmanın keşifsel tasarımından doğan en temel kısıtı geliştirilen ölçüm modelinin ayrı bir örneklem üzerinde test edilmemiş olmasıdır. Bu çalışmada önerilen ölçeğin kullanıldığı gelecek her araştırma ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğine yönelik ek bilgi sağlayacaktır. Yalnızca üç ilde kolayda örneklem alma yöntemi kullanılarak belirlenen örneklem temsil gücündeki olası zayıflık ise araştırmanın bir diğer kısıtıdır.

KAYNAKÇA

- Abrahamse, W., Steg, L., Vlek, C., & Rothengatter, J. A. (2005). A review of intervention studies aimed at household energy conservation. *Journal of Environmental Psychology* 25: 273-291.
- Aküzüm, T., Çakmak, B. & Gökalp, Z. (2010). Türkiye’de su kaynakları yönetiminin değerlendirilmesi. *Tarım Bilimleri Araştırma Dergisi* 3 (1): 67-74.
- Andreasen, AR. (1994) Social marketing: Its definition and domain. *Journal of Public Policy & Marketing* 13 (1): 108-114
- Aravena, C., Riquelme, A., & Denny, E. (2016). Money, comfort or environment? Priorities and determinants of energy efficiency investments in Irish households. *Journal of Consumer Policy* 39 (2): 159-186.
- Barr, S., Gilg, A. W. & Ford, N. (2005). The household energy gap: Examining the divide between habitual- and purchase-related conservation behaviours. *Energy Policy* 33 (11): 1425-1444
- Bayram, H., Dörtbudak, Z., Fişekçi, F. E., Kargın, M. & Bülbül, B. (2006). Hava kirliliğinin insan sağlığına etkileri, Dünyada, Ülkemizde ve Bölgemizde Hava Kirliliği Sorunu Paneli Ardından, *Dicle Tıp Dergisi* 33(2): 105-112
- Berger, I. E., & Corbin, R. M. (1992). Perceived consumer effectiveness and faith in others as moderators of environmentally responsible behaviors. *Journal of Public Policy and Marketing*, 11 (2): 79-89.
- Bülbül, H., Topal, A. & Çağlın, C. (2016). Raf yönetimi, müşteri memnuniyeti ve tekrar satın alma arasındaki ilişki. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3):249-265
- Chow G. C. (2008). China's energy and environmental problems and policies *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 15 (1):57-70.
- Çakıcı, A. C. & Yılmaz, B. E. (2012). Mersin’deki otel çalışanlarının nükleer kaygıları, çevresel yaklaşım ve çevreci tüketim eğilimleri üzerine bir araştırma. *Cağ University Journal of Social Sciences* 9(2): 1-22
- ÇŞB, 2014, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Türkiye Çevre Sorunları ve Önceliklendirme Raporu, Ankara
- Demirer, Ö.& Bülbül, H. (2014). Kamu ve özel hastanelerde hizmet kalitesi, hasta tatmini ve tercihi arasındaki ilişki: Karşılaştırmalı bir analiz. *Amme İdaresi Dergisi*, 47(2), 95–119.
- Dogan, E., Bolderdijk, J. W., & Steg, L. (2014). Making small numbers count: Environmental and financial feedback in promoting eco-driving behaviours. *Journal of Consumer Policy*, 37(3): 413-422
- Doğan, O., Bulut, Z. A., & Çımrın, F. K. (2015). Bireylerin sürdürülebilir tüketim davranışlarının ölçülmesine yönelik bir ölçek geliştirme çalışması. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(4): 659-678.
- DSİ, 2016, <http://www.dsi.gov.tr/toprak-ve-su-kaynaklari> 08.11.2016
- DPT, 2014, 10. Kalkınma Planı, Toprak ve Su Kaynaklarının Kullanımı ve Yönetimi, DPT: Ankara.

- Dunlap, R. E., Van Liere, K. D., & Mertig, A. G. (2000). Measuring Endorsement of the New Ecological Paradigm: A Revised NEP Scale. *Journal of Social Issues*, 56: 425–442.
- Dursun, İ, Tümer Kabadayı, E & Tuğer, A. T. (2016) Sorumlu tüketim: Neden? Nasıl? *Tüketici Yazıları (V)* Ed. Babaoğul M., Şener, A & Buğday, E. B, Hacettepe Üniversitesi Tüketici-Pazar-Araştırma-Danışma Test ve Eğitim Merkezi Yayınları, Ankara:9-39
- Dursun, İ, Tümer Kabadayı, E., Gökmen Koksall, C & Tuğer, A. T.(2016b). Pro-environmental consumption: Is it really all about the environment? *Journal of Management, Marketing and Logistics* 3(2):114-134.
- EPDK, 2015, Türkiye Cumhuriyeti Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Doğalgaz Piyasası, 2015 Yılı Sektör Raporu
- EPDK, 2015, Türkiye Cumhuriyeti Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Petrol Piyasası 2015 Yılı Sektör Raporu
- Ergen, A. (2014). *Maddi değerler, gönüllü sade yaşam biçimi, çevre bilgisi: Sürdürülebilir tüketim davranışı açısından bir araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ETKB, EVU, (2016) Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Enerji Verimli Ulaşım Projesi, <http://enerjiverimliulasim.com/tr/icerik/projemiz/41>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research* 18(01): 39-50.
- Gadenne, D. , Sharma,., Kerr, D. & Smith, T. (2011).The influence of consumers' environmental beliefs and attitudes on energy saving behaviours. *Energy Policy* 39(12): 7684–7694.
- Gifford, R. (2011). The Dragons of inaction: psychological barriers that limit climate change mitigation and adaptation. *American Psychological Association*, 66(4): 290–30.
- Gifford, R (2014). *Environmental psychology, Principles and Practice*, 5th ed. Optimal Books, Canada.
- Goodwin, N., Nelson, J. A., Ackerman, F., & Weisskopf T. (2008). *Economic Activity In Context Microeconomics In Context*, 1st Edition (Study Guide 2008).
- Hair, J., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Upper saddle River, New Jersey: Pearson Education International.
- Haq, G., Cambridge,H., & Owen A. (2013). A targeted social marketing approach for community pro-environmental behavioural change *Local Environment* 18(10): 1134-1152.
- Kaygusuz, K. (1997). Energy, water, and environment in Turkey. *Energy Sources* 19(9): 917-930
- Karatasou, S., Laskari, M. & Santamouris, M. (2014). Models of behavior change and residential energy use: A review of research directions and findings for behavior-based energy efficiency. *Advances in Building Energy Research* 8(2):137-147.
- KB, 10. KP (2013) Kalkınma Bakanlığı 10. Beş Yıllık Kalkınma Planı (2014-2018).
- Kim, Y. & Choi, S. M. (2005). Antecedents of green purchase behavior: An examination of collectivism, environmental concern and pce. *Advances in Consumer Research* 32: 592-59
- Kotler P, Zaltman G (1971). Social marketing: An approach to planned social change. *Journal of Marketing* 35: 3-12
- Kotler, P. & Lee, N. R. (2010). *Yoksulluğa karşı sosyal pazarlama*, Mediacat, İstanbul
- Kotler, P. (2011.) Reinventing marketing to manage the environmental imperative. *Journal of Marketing* 75(4): 132-135
- Laitner, John A. Skip, Karen Ehrhardt-Martinez, & Vanessa McKinney. (2009). Examining the scale of the behaviour energy efficiency continuum. in ECEEE 2009 Summer Study: Act!

- Innovate! Deliver! Reducing Energy Demand Sustainably. La Colle sur Loup, France: European Council for an Energy-Efficient Economy.
- Lastovicka, J. L., Bettencourt, L. A., Hughner, R. S., & Kuntze, R. J. (1999). Lifestyle of the tight and frugal: Theory and measurement. *Journal of Consumer Research*, 26(1):. 85-98.
- Lowe, B, Lynch, D & Lowe, J (2015). Reducing household water consumption: A social marketing approach. *Journal of Marketing Management* 31(3-4):378-408.
- McKenzie-Mohr, D. (2000). Promoting sustainable behavior: an introduction to community-based social marketing. *Journal of Social Issues* 56 (3): 543-554.
- Nadel, S. (2010). Foreword: The critical role of people-centered initiatives *People-Centered Initiatives for Increasing Energy Savings*, Ed Ehrhardt-Martinez, Laitner, J.A.S., American Council for an Energy-Efficient Economy, Washington, D.C
- Nunnaly, J. C. (1978). *Psychometric theory*. (2nd ed.). New York: McGraw Hill.
- OECD, 2001, Environmental Outlook, International Government Publication, Paris
- OECD, 2012, OECD Environmental Outlook to 2050: The Consequences of Inaction International Government Publication, Paris.
- Oruç, S (2014). *Tokat ili kentsel alanda kadınların enerji ve su tasarrufuna yönelik bilinç ve davranışları*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi. Tokat: Gazi Osman Paşa Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Öztürk, K (2002). Küresel iklim değişikliği ve Türkiye'ye olası etkileri. *G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi* 22(1): 47-65.
- Peattie, K. & Peattie, S. (2009). Social Marketing: A pathway to consumption reduction?. *Journal of Business Reserach* 62(2): 260-268.
- Pinto, D. C., Herter, M. M., Rossi, P. & Borges, A. (2014). Going green for self or for others? Gender and identity salience effects on sustainable consumption. *International Journal of Consumer Studies* 38: 540-549.
- Poortingaa, W. , Steg, L. , Vlekb, C. & Wiersmac, G. (2003). Household preferences for energy-saving measures: A conjoint analysis. *Journal of Economic Psychology* 24(1): 49-64.
- Roberts, J.A. & Bacon, R. (1997). Exploring the subtle relationships between environmental concern and the ecologically conscious consumer behavior. *Journal of Business Research* 40(1): 79-89
- Selici, T, Utlu, Z & İlten N. (2005). Enerji kullanımının çevresel etkileri ve sürdürülebilir gelişme açısından değerlendirilmesi. *III. Yenilenebilir Enerji Kaynakları Sempozyumu*, 19-20 Ekim 2005, Mersin.
- Schipper, L.J. (1997). Carbon emmissions from travel in the OECD countries Ed. Stern, P.C., Diets, T. & Ruttan, V.W, Environmentally Significant Consumption: Research Directions, National Academies Press (July 9, 1997):50-62
- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.
- Steg, L (2008). Promoting household energy conservation. *Energy Policy*, 36:4449-4453.
- Stephenson, J., Barton, B., Carrington, G., Gnoth, D., Lawson, R. & Thorsnes, P. (2010). Energy cultures: A framework for understanding energy behaviours. *Energy Policy* 38(10): 6120–6129
- Stern, P. C., Dietz, T. & Ruttan, V. W. (1997). *Environmentally significant consumption: Research directions*, Washington: National Academy Press.

- Sütterlina, B., Brunnerb, T.A. & Siegristc, M. (2011) Who puts the most energy into energy conservation? A segmentation of energy consumers based on energy-related behavioral characteristics. *Energy Policy* 39(12): 8137–8152
- Takahashi, B. (2009). Social marketing for the environment: An assessment of theory and practice, *Journal Applied Environmental Education & Communication*, 8(2): 135-145.
- Testa, F. , Cosic, A. & Iraldon F. (2016). Determining factors of curtailment and purchasing energy related behaviours. *Journal of Cleaner Production*, 112(5): 3810–3819
- Thøgersen, J & Ölander, F. (2002). Human values and the emergence of a sustainable consumption pattern: A panel study. *Journal of Economic Psychology* 23(5): 605–630
- TUIK SEE, 2014, Türkiye İstatistik Kurumu, Sergazi Emisyonu Envanteri, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21582>, 21/01/2017
- TUIK, http://www.turkstat.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1029, 25.11.2016
- Ulusoy, E. (2016) . Experiential responsible consumption, *Journal of Business Research*, 69(1): 284-297.
- Van Raaij, W. F. & Verhallen, T. M. M. (1983). A behavioral model of residential energy use. *Journal of Economic Psychology* 3(1): 39-63
- Yüksel & M. Sandalci (2011). Climate change, energy, and the environment in Turkey. *Journal of Energy Sources, Part A: Recovery, Utilization, and Environmental Effects* 33(5): 410-422.



ŞEBEKE YOLU PAZARLAMADA PETER CLOTHIER'İN BAŞARI PRENSİPLERİ

Pınar HASSÜLÜN¹
Damra EROL²

Özet

Doğrudan satışın bir türü olan şebeke yoluyla pazarlama; tüketicilere ya da firmalara doğrudan ulaşmayı amaçlayan, sağladığı rekabet avantajından birçok firmanın kullanmaya çalıştığı bir yöntemdir. Türkiye'deki şebeke yoluyla pazarlama uygulamalarını inceleyerek; distribütörlerin şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensiplerine bakış açısını belirlemek, sonuçlar çıkarmak ve bu doğrultuda öneriler geliştirmektir. Anket bölümündeki sorular Peter Clothier'in "Multi Level Marketing" kitabındaki şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensiplerinin teorik incelemesinden elde edilen bilgiler ışığında ifadeler oluşturulmuştur. Teoride anlatılanlar ile uygulama arasındaki uyum anlaşılmaya çalışılmıştır. Sonuçlara bakıldığında genel olarak distribütörlerin ifadelerine katıldıkları, başarı prensiplerini distribütörü olduğu firma, eğitim düzeyi, distribütörlük yaptığı yıl sayısı ve bağlı bulunduğu şirketin ürünü kullanmak gibi değişkenler etkilediği belirlenmiştir. Bu çalışma 6 ilde 16 farklı firma Manisa, İstanbul, Adana, Gaziantep, Karabük ve Kocaeli illerinde bulunan şebeke yoluyla pazarlama sistemindeki firmalardan oluşan Avon, Herbalife, Mega Holdings, Amway, Oriflame, Biobelinda, Royal Sales, Tupperware, Aliovera, Forivia, Gone Excel, Hediyeelik eşyalar, Hunchlife, Qnet, Kazandıran Altın, Avrupa Networking distribütörlerinin üzerinde incelenmiştir. Kartopu örneklemeden yüz yüze anketin uygulandığı araştırmaya 346 kişi dahil edilerek, sonuçlar frekans analizi, mertebeli derecelendirme ve Manova analizi ile ölçülmüştür. Ülkede giderek daha fazla uygulanmaya başlamasına rağmen şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleriyle ilgili çalışma yapılmadığı gözlemlenmiştir. Çalışmada şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensiplerinin, bu firmalara bağlı çalışanlar tarafından çoğunlukla kullanıldığını tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Şebeke yoluyla pazarlama, çok katlı pazarlama, Clothier'in Başarı Prensipleri.

ROAD NETWORK MARKETING PETER CLOTHIER'S SUCCESS PRINCIPLES

Abstract

Direct sales through network marketing is a type; aiming to reach out directly to consumers or companies, the competitive advantage it provides is a method that many companies are trying to use. By examining marketing applications through the network in Turkey; through a distributor network to determine the point of view of the principles of success in marketing is to draw conclusions and develop proposals in this direction. The question on the survey portion of the Multi Level Marketing book by Peter Clothier statement in the light of information obtained from the theoretical analysis of the principles of success in marketing through the network has been established. compatibility between applications has tried to be understood as those described in theory. *Looking at the results as they participate in the expression of a general distributor, the company is the distributor of the principles of success, education level, number of years it was determined that his distribution and its accompanying effects of variables such as use of the company's products. In this study, Izmir, Istanbul, Adana, Gaziantep, Istanbul and Kocaeli consists of companies in the marketing system through the network in the province Avon, Herbalife, Mega Holdings, Amway, Oriflame, the Biobel Royal Sales, Tupperware, Aliover to, Forivi, Goa Excel, Souvenirs, Hunchlif to , QNet, Winning Gold has been investigated on the European Networking distributor. Snowball sampling from the research were included face-to-face survey of 346 people applied, results of frequency analysis, as measured by ratings and Manov-order analysis. Although the start to be implemented in the country has been observed that more and more work to be done by the principles of success in network marketing. principles of success in network marketing through work, mostly used by employees that have been identified related to this company.*

Keywords: Network marketing, multi-level marketing, Clothier' success principles.

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Celal Bayar Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilimdalı Yönetim ve Organizasyon Bölümü, pinarhassulun@gmail.com.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Karabük Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilimdalı Yönetim ve Organizasyon Bölümü, pinarhassulun@gmail.com.

GİRİŞ

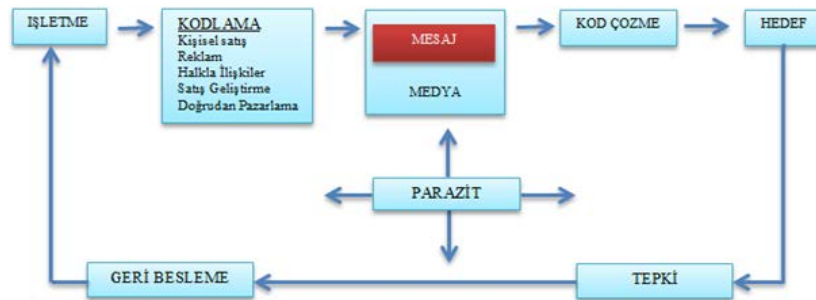
Yaşam şekillerinin değişmesi, teknolojinin gelişmesi, müşterinin çeşitliliği, rekabetin artması firmaların pazarlama faaliyetlerinde değişikliklere neden olmuştur (Çakmak, 2013:2 Koçkaya, 2006:11). Pazarlamacılar tarafından ürün veya hizmetlerin, distribütörlerin evinde, başkalarına ait bir evde veya farklı bir yerde pazarlanması Doğrudan Satış olarak tanımlanır (Durmuş, 2015:207). Gelişmiş ülkelerde geniş bir uygulama alanına sahip olan, doğrudan satış yöntemlerinden şebeke yoluyla pazarlama 1990'lerden günümüze de hızlı gelişim göstermiştir (Gürağaç, 2006:50). Doğrudan satış yöntemini kullanan firmaların %70'i şebeke yoluyla pazarlamayı kullanmaktadır. (Tekbaş, 2007:94). Şebeke yoluyla pazarlamada distribütörlerin firmaya belirli bir kayıt ücretini yatırması ile satışını gerçekleştirebilir (Argan, 1997:IV). Üye olan müşteriler bağımsız çalışma koşulları ile firmaya tamamiyle bağlı kalmadan satış yaparak hem firmaya hemde kendilerine para kazancı sağlayabilmektedir. Şebeke yoluyla pazarlama sisteminde satış yapan üye sattığı ürün ile prim alır ve firmaya yeni üye kazandırabilir. Kazandırılan yeni üyelerin satışlarında da ayrıca prim almaktadır (Çakmak, 2009:1). Bu çalışmada, çok katlı pazarlama(şebeke yoluyla pazarlama) distribütörlerinin Clothier (1992)'ın 21 maddeden oluşan başarı prensiplerini ele alarak, bu başarı stratejileri ile distribütörlükleri arasındaki ilişki açıklanması hedeflenmektedir (Paşalı 2006).

I. TUTUNDURMA

Tek (1997:708) tutundurmaya şöyle tanımlamıştır: “*Bir ürün veya hizmetin, daha doğrusu o ürün ve hizmeti sarmalayan pazarlama karmasının satışının artırılması başta olmak üzere, çeşitli pazarlama amaçlarının gerçekleştirilmesi için doğrudan, kişisel ve kişisel olmayan dolaylı yöntemler, teknikler, araçlar, süreçler ve personel kullanılarak alıcılara ve diğer muhataplara iletişim geliştirme, yayma ve bu muhataplardan tüm pazarlama çabalarını geliştirici bilgi toplama etkinlikleridir.*” Tutundurma bir diğer tanımında ise; Philip Kotler (2013) şöyle demiştir: “Tutundurma, tutumları ve davranışları etkilemek için satıcı ile alıcı arasındaki ikna faaliyetleridir.” Tutundurma işletme ile tüketici arasındaki bütünlüğü sağlayan iletişim sürecinin bir parçasıdır (Ülker and Küheylan, 2009:82). Ayrıca müşterilerin dikkatini çekmek, isteklerini uyandırmak, ürünlerle ilgilenmelerini sağlamak ve ürünleri satın almaya harekete geçirmektir (William Perreault Jr. 1993).

İşletmeler, iyi organize edilmiş tutundurma faaliyetleri ile tüketicilerin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda ürettikleri mal veya hizmetlerini tüketicilere ulaştırdıkları doğrultuda amaçlarına ulaşabileceklerdir (Ruziye and Gülen, 2007:3). Tutundurma metodları; kişisel satış, reklam, halkla ilişkiler, satış geliştirme ve doğrudan pazarlamadır (Mucuk, 2012:180-181).

Şekil 1. Tutundurma Modeli



Philip Kotler (2014) Marketing for Hospitality and Tourism

II. DOĞRUDAN PAZARLAMA

Wunderman (2006)'a göre doğrudan pazarlama; “Adem ve Havva'nın konuşabileceği başka bir insanın var olduğu günden beri en güçlü reklam biçimi olagelmıştır.” Doğrudan pazarlamanın çıkış süreci incelendiğinde oldukça eski bir kavram olduğu görülmektedir (Oyan, 2009:4). Venedik’de 1498 yılında kitapların pazarlanmasında, 1700’lü yıllarda Avrupa’da katoglarla tohum ve bitkilerin pazarlanmasında, 1872 yılında A.M. Ward’ın ilk katalog üretmesinde doğrudan pazarlamanın izlerine rastlanmaktadır (Angun, 2011:34). 2.Dünya Savaşı ile büyük bir sıçrama yaşayan bu satış tekniği ile ABD ve Avrupa ülkelerinin doğrudan pazarlamaya ilişkin uygulamaları kullanmaya (Gürağaç, 2006:7-8) başlamaları 1970’li yıllarda görülürken, Türkiye’de bu uygulamaların kullanılması 1990’lı yıllarda görülmektedir (Oyan, 2009:4).

Doğrudan pazarlamanın gelişmesinin başlıca nedenleri; yaşam biçimindeki değişimler, teknolojik gelişmeler, ticari uygulamalardaki değişiklikler ile gelişmeler ve artan gelir ile yükselen eğitim düzeyleri sayılabilir (Koçkaya, 2006:10). Toplumsal ve ekonomik gelişmeler insanların talep ve tercihlerinde değişime yol açarken, bu değişimler pazar yapılarını ve işletmelerin üretim ve pazarlama yöntemlerinin de değişmesine neden olmuştur (Özcan, 2008:85).

Doğrudan pazarlamanın herkesçe kabul görmüş, yerleşmiş ve standart bir tanımı yoktur (Aydın, 1997:10). Pınar (2008)'a göre doğrudan pazarlama “*pazarlama araçlarını kullanmadan müşterilere ürünleri tanıtmak ve teslim etmek amacıyla, doğrudan tüketici kanallarının kullanılmasıyla yapılan satış yöntemidir.*” Doğrudan pazarlama ile işletmeler, müşterileri ile birebir iletişim kurarak, müşterilerin davranışlarındaki değişiklikleri algılayıp, istek ve ihtiyaçlarına daha etkin şekilde müdahale etmektedir (William Perreault Jr. 1993). Özellikle teknolojinin gelişmesiyle müşteriler hakkında bilgi toplayarak, veritabanları oluşturmasını sağlamıştır (Patrick De Pelsmacker 2001, Philip Kotler 2004).

III. ŞEBEKE YOLUYLA PAZARLAMA

Özmorali (1995), Şebeke yoluyla pazarlamayı; “*Firmaya belirli bir kayıt ücreti yatırmak sureti ile (distribütör) hem fiilen ürün satışı gerçekleştiren, hemde kendisi gibi satış yapacak kişilerden oluşan bir ekip kurarak (sponsor) bu kişileri kendisi gibi ekip bulacak kişiler bulma haline dönüştürmesidir.*” şeklinde tanımlamaktadır. Şebeke yoluyla pazarlama sistemini daha iyi anlamak için açıklanması gereken iki terim şöyledir: Distribütör; satış yaptığı ürünleri maliyet fiyatına satın alan ve yeni üye kaydetme hakkında sahip olan kişidir (Gürağaç, 2006:33-34). Sponsor; distribütörlere şebeke yoluyla pazarlama sisteminin işleyişini öğreten kişidir (Failla 1995).

Şebeke yoluyla pazarlama ilk kez Carl Rehnborg’un ABD’deki şirketinin ürünlerinin satışında uygulanmıştır (Çakmak, 2009:28). 1934 yılında “California Vitamin Company” adıyla kurulan şirket adını “Nutrilite Products Inc.” olarak değiştirmiştir (Clothier 1992). Carl Rehnborg laboratuvarında ürettiği vitamin ve gıda takviyelerini doğrudan satış yöntemiyle satanların, ürünlerini başka insanlara tavsiye ettiklerini farkettiğinde bu işi sisteme dönüştürerek şebeke yoluyla pazarlamanın temel taşlarını hazırlar (Mustafa Uysal 2016).

Şebeke yoluyla pazarlamanın Türkiye’deki geçmişi 1960’lı ve 1970’li yıllarda evlere ansiklopedi ve kitap satan pazarlamacılara dayanmaktadır (Çakmak, 2009:35). Oriflame’nin 1990’lı yıllarda Türkiye pazarına girmesi ile sektörün hızla gelişip büyümesine olanak sağlamıştır (Paşalı 2006). Şebeke yoluyla pazarlamada distribütörler; yeni üyeler yapmak ve firmanın ürünlerini satmak şeklinde iki rol üstlenirler. (Anne T. Coughlan 1998). Distribütörler yeni distribütörleri çalışma alanına dahil ederek yapılan toplam satıştan iskonto ve her satıcı kendi yaptığı satıştan kazanaç sağlar. (Argan, 1997:69).

IV. CLOTHIER'İN BAŞARI PRENSİPLERİ

Başarılı distribütörlerin anahtarlarından biri; müşteri ilişkileri diğeri ise; ürünler hakkında bilgi sahibi olmaktır (Çakmak, 2009:48). Clothier şebeke yoluyla pazarlama sisteminde 21 maddeden oluşan başarının prensiplerini şu şekilde anlatılmaktadır:

–Hayattaki herhangi bir şeyde olduğu gibi şebeke yolu pazarlamada da başarılı olmak istiyorsanız en önemli ilke “*sebat'tır.*” Mütevazı bir başlangıçtan servet yapan insanlarla ilgili yapılan her ankette ısrar hep yinelenen bir temadır. Başarılı insanlar asla vazgeçmezler. “Sürdür, olacak ve olmak zorunda” sloganıyla yollarına devam ederler. Sadece devam edersen gitmek istediğin yerde olmaman imkansız. Dünyadaki her büyük başarı ısrarla olur.

– Şebeke yoluyla pazarlama başarısı için temel kalite “*tutarlılıktır.*” Çalışma sürecini düşürmeden çalışırken kazandığın eforu kaybetmeden her gün aynı süreçte aynı hızla çalışmaktır. Fırsatını bulduğunda çalışma sürecini arttırabilirsin ama asla azaltmaman gerekir. Durmadan kendi amaçların etrafında çalışmalısın. Tutarlılık bir denge kurar, işinizi tuzaklardan korur, sizi işinizin ne olduğuna ve ne yapmanız gerektiğine dair uyarır.

– “*Vaat*” ettiğiniz konuda başarıya ulaşabilmek için “*yapabilirim+yapmalıyım=yapacağım*” eşitliğini kullanmalısınız. Görevine kendini adanmak en zor kısımdır. Başkaları seni başarısız olarak görmesin diye hedeflerinle ilgili bazı belli davranışlarda ve vaatlerde bulunursun bu sana başarılı olmanda daha fazla yardımcı olur.

–Başarmak; yolundaki her olumsuzluğun üstesinden gelmeyi ve devam edip hedefine ulaşmayı gerektirir. Bunun için gerekli olan şey kaynayan bir istekten fazlası değildir. Başarmak için güçlü bir “*arzun*” varsa, her şey mümkün olabilir.

–Bir iş de başarılı olmak için bu şartı aklının ön tarafında tutmak gerekir. En hızlı, en büyük iş için, her önemli hedefe her fırsatta herkese işinizi duyurmalısınız. İşinizi her zaman her yerde “*herkese duyurmaya*” hazır olun.

– “*Amacınızı*” bir kere “*belirleyip*” zihninizde iyice netleştirin. Bu hedefler üzerinde ciddi bir şekilde düşünüp kağıda dökün. Hedefler ile hayalleri karıştırmayın. Hayaller sonunda istediğimiz şeylerdir. Hedefleriniz ise hayallerinize ulaşmak için gerekli iş hacmidir.

–İşinizin büyümesi için mümkün olan en fazla sayıda kişi bulmalısınız ve dağıtımcılara her işi nasıl yaptığımızı “*öğretmelisiniz.*”

–Negatif düşünce ve tutum, istediğiniz sonucu vermez. Daha çok gittiğiniz yerlerde insanları olumsuz yönde etkileyerek kendinizden uzaklaştırır. Olumlu bir kişilik insanları kendine çeker ve morallerini yükseltir. İnsanlar olumlu bir kişinin varlığında iyi hisseder. İnsanları kendinize çekmek ve şebeke yoluyla pazarlama işinde başarılı olmak istiyorsanız “*pozitif tutum*” sergilemelisiniz.

–Şebeke yoluyla pazarlamada az da olsa insanlardan aşağılayıcı yorumlar duymak muhtemeldir. Bu işe başladığımız andan itibaren insanların bu eleştirilerini dinleyerek kendi “*öz eleştirinizi*” yapın. Bu sizin hatalarınızı görüp onararak daha başarılı olmanızı sağlayacaktır.

–İçinde olduğunuz iş hakkında daha fazla bilgi edinir “*gayret*” sarfederseniz, hayallerinizi gerçekleştirmek için bunu kendinize bir araç olarak sağlayabilirsiniz.

–Erteleme bir iş katilidir. Erteleme bir işin başlamasını veya devam etmesini yavaşlatır. “*Hareket*” ederek erteleme ile mücadele etmek gerekir.

–Küçük ve gereksiz detayları düşünmek yerine hedeflerinize ulaşmak için size yardımcı olacak faaliyetler ve gerekli ayrıntılar üzerine düşünün. “*Büyük düşünmek*” sadece senin olan ihtiyacı düşünmek ya da büyük işler yapıldığı anlamına gelmez.

–Belirli hedefe ulaşmak için planlı eylem yapmak ancak “*eğitim (bilgi)*” ile mümkündür. Konu hakkındaki her şeyi okuyun. Şebeke yoluyla pazarlamanın her yönünü ve özellikle çalıştığınız şirket hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak bu konu hakkında daha emin olmayı sağlayacaktır.

– İnsanlar tüm işlerini yapmak için çaba sarf ederse, çalışma planının dışına çıkıp daha fazla çalışmak gerekir. Bu sorunlardan kurtulmak için başka kişileri “yetkilendirmek” gerekir.

– Grubun tüm üyeleri ile organizasyonlar ve toplantılar ile “iletişim” içinde olup haberleri ve bildirimleri güncel tutun.

– Üyelerin gelecekte daha iyi iş yapmalarına olanak sağlaman için başarılarını “takdir etmelisin.”

– Her başarılı iş; güven, “dürüstlük” ve adalet temeli üzerine inşa edilmiştir. Uzun vadeli başarı her zaman dürüstlüğü gerektirir. “Dürüstlük” ile müşteriler yine size gelecek ve diğerlerinede tavsiye ederek satışlarınızı yükseltmenize yardım edecektir.

Müşterilerin ihtiyaçları belirlenerek, Clothier’in şebeke yoluyla pazarlama ile ilgili ifadeleri benimsenerek uygulanırsa başarı kaçınılmaz olacaktır.

V. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmamızda örnekleme türlerinden ihtimalsiz örnekleme yönteminin alt yöntemi olan kartopu örnekleme kullanılmıştır. Anket uygulaması yapılarak sonuca gidilmeye çalışılmıştır. Elde edilen anket verilerinin analizinde SPSS 23.0 programı kullanılmıştır.

V. I. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini; Manisa, Kocaeli, İstanbul, Gaziantep, Karabük ve Adana illerinde şebeke yoluyla pazarlama ile uğraşan 346 kişi oluşturmaktadır.

V. II. Veri Toplama Araçları

Anketin bu bölümündeki sorular Peter Clothier (Clothier 1992) “Multi Level Marketing” kitabındaki şebeke yoluyla pazarlamada 21 maddelik başarı prensiplerinin teorik incelemesinden elde edilen bilgiler ışığında oluşturulmuştur.

V. III. Verilerin Analizi

Araştırmayla ilgili veri toplama araçları uygulandıktan sonra, her bir veri araştırmacı tarafından kontrol edilerek bilgisayar ortamına aktarılmış ve elde edilen verilerin istatistiksel analizleri için SPSS paket programının 23.0 versiyonu kullanılmıştır. Analizlerin yorumlanmasında faktör analizi, mertebeli derecelendirme ki-kare ve Manova analiz kullanılmıştır.

V. IV. Bulgular ve Yorumlar

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

<i>Cinsiyet</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>Yaş</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Erkek	104	30,1	18-30 yaş	186	53,8
Kadın	240	69,4	31-43 yaş	105	30,3
<i>Eğitim Durumu</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	44-52 yaş	40	11,6
İlköğretim	58	16,8	53 ve üzeri	12	3,5
Lise	131	37,9	<i>Medeni Durum</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Ön Lisans	62	17,9	Evli	181	52,3
Lisans	90	26	Bekar	158	45,7

Araştırmaya dahil edilen katılımcının demografik bilgileri *Tablo 1*'de verilmiştir. Ankete 104 (%30,1) erkek, 240 (%69,4) kadın, 2 kayıp olmak üzere 364 kişi katılmıştır. Katılımcılardan yarısının (%53,8) yaş aralığı 18-30 yaş, yarısının (%53,3) medeni durumu evli olarak belirlenmiştir. Katılımcıların eğitim durumlarında ise büyük çoğunluğun (%37,9) lise mezunu olduğu belirlenmiştir.

Tablo 2. Katılımcıların Distribütörlük Özellikleri

<i>Distribütör firma</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>Distribütör yıl</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>Sponsorluk yıl</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Avon	143	41,3	0-5 yıl	288	83,2	0-5 yıl	288	83,2
Herbalife	73	21,1	6-11 yıl	36	10,4	6-11 yıl	32	9,2
Oriflame	41	11,8	12 ve üzeri	19	5,5	12 ve üzeri	15	4,3
Mega-Holdings	31	9,0	<i>Mevcut üye</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>Haftada çalışılan gün</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Amway	24	6,9	0-750 kişi	330	95,4	0-3 gün	156	45,1
Diğerleri	33	7,7	751-1500 kişi	8	2,3	4 gün ve üzeri	186	53,8
<i>Aylık Gelir</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	1501-2250 kişi	4	1,2	<i>Ortalama çalışılan saat</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
100 TL ve altı	79	22,8	2251 ve üzeri	1	,3	0-2 saat	142	41
100 TL-499 TL	94	27,2	<i>Üyeden elde edilen gelir</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	3-5 saat	132	38,2
500 TL-999 TL	66	19,1	0 TL	94	27,2	6 saat ve üzeri	70	20,2
1000 TL ve üzeri	103	29,8	1 TL-299 TL	100	28,9	<i>Çalıştığı markanın ürününü kullanma</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
<i>Başka işte çalışma</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	300 TL-999 TL	87	25,1	Evet	335	97,7
Evet	99	28,6	1000 TL ve üzeri	55	15,9	Hayır	8	2,3
Hayır	247	71,4						

Araştırmaya dahil edilen katılımcıların distribütörlük özellikleri *Tablo 2*'de verilmiştir. Katılımcıların yarıya yakınının (%41,3) "Avon" firmasında çalıştığı belirlenmiştir. Katılımcıların distribütörlük ve sponsorluk yaptığı yılların büyük çoğunluğunun (%83,2) 0-5 yıl arasında çalıştıkları görülmüştür. Distribütörlerin işlerine haftada 4 gün ve üzeri (%53,8), ortalama 0-2 saat (%41) zaman ayırdıkları belirlenmiştir. Katılımcıların aylık gelirlerinin (%29,8) 1000 TL ve üzeri olduğu belirlenmiştir. Ağını genişletmek isteyen kişilerin mevcut üye sayılarının çoğunun (%95,4) 0-750 kişi üyesi olduğu görülürken, üyelerden elde ettikleri gelir (28,9) 1 TL-299 TL olduğu belirlenmiştir. Şebeke yoluyla pazarlama işini yaparken başka işte çalışmama durumu (%71,4) belirlenmiştir. Geçimini sadece pazarlama ile temin eden ve genellikle bu işi ev hanımlarının yaptığı kanısına

varılmıştır. Çalıştığı markanın ürününü kullanıp, müşterilerine güven sergileyen distribütörlerin çalıştıkları firmanın ürününü kullanması %97,7 olduğu görülmüştür.

Tablo 3. Distribütörlerin Bu İşi Yapmalarındaki En Önemli 3 Sebep

	1	2	3	Toplam
Gelir	117	85	74	595
Ürün Memnuniyeti	61	62	33	340
Kendi İşim	18	17	103	191
İhtiyaç	32	21	8	146
Promosyonlu Ürün	23	23	18	133
Tavsiye	6	46	2	112
Uygun Fiyat	28	9	6	108
Kişisel Gelişim	11	17	14	81
Yeni Çevre	8	8	18	58
Boş Vakitleri Değerlendirme	7	12	12	57
İşi Sevmek	7	6	10	43
Hobi	4	8	10	38
Kariyer	8	1	7	33
Manevi Kazanç	3	6	9	30
Kaliteli Yaşam	5	4	5	28
Tatil	-	8	8	24
Ürün Çeşitliliği	3	5	2	21
Ek İş	4	1	-	14
Özgürlük	1	3	4	13
İşsizlik	-	3	1	7
Merak	-	-	2	2
Ulaşım Kolaylığı	-	1	-	2

Tablo 3’de distribütörlerin bu işi yapmalarında en önemli 3 sebep mertebeli derecelendirmeye tabi tutulmuştur. Buna göre distribütörlerin bu işi yapmalarındaki en önemli 3 sebep; 595 puan ile “gelir” 340 puan ile “ürün memnuniyeti” ve 191 puan ile “kendi işi” olduğu görülmektedir. Anket geliştirmekte olan bir ülkede uygulanmıştır. GSMH’nın dengeli olmadığı, düşük olan ülkedir. İnsanların çalıştıkları yerde aldığı ücretlerin yetersiz gelmesi ek bir *gelire* ihtiyaç olduğu kanısına varılmıştır. *Ürünlerin* kullanımından *memnun* kalan distribütörler, memnuniyetlerini müşterilerle paylaşarak iş hacmini genişlettikleri düşünülmektedir. Şebeke yoluyla pazarlama sistemine üye olan distribütörler belirli bir sermaye gerektirmemesi ve çalışma zamanlarını kendilerinin belirlemesi *kendi işleri* olmasını benimsetmiştir.

Tablo 4. Distribütörlerin Haberdar Olma Şekilleri

Haberdar Olma Şekli	Sayı	%
Tanıdık vasıtasıyla	246	71,1
Tanımadığım bir distribütörle görüşme sonucu	40	11,6
İnternet yoluyla	27	7,8
El ilanı	23	6,6
Afiş ve ya poster	6	1,7
Gazete ilanı	4	1,2
Diğer	2	,6

Tablo 4’ distribütörlerin şebeke yoluyla pazarlama konusunda haberdar olma şekilleri %71,1 tanıdık vasıtasıyla olmuştur. Şebeke yoluyla pazarlamada distribütör ihtiyacı olan tanıdıklarını işe

olarak, onlara ders vererek ekini büyüttüğü için “tanıdık vasıtasıyla” haberdar olma şekli etkilidir diyebiliriz.

Tablo 5. Distribütörlerin Mevcut Üyeleri Elde Tutma Stratejisi

<i>Elde Tutma Stratejileri</i>	<i>Sayı</i>	<i>%</i>
Birebir görüşme	222	37,6
Toplantılara/egitimlere katılıyorum	99	16,8
İnternetle bilgi alışverişi yapıyorum	71	12,3
Üst hattımın desteğine başvuruyorum	69	11,7
Promosyon yapıyor ve ödüllendiriyorum	42	7,1
Başarı hikayelerimi anlatıyorum	31	5,2
Ev ve ya ofis toplantıları yapıyorum	55	9,3

Tablo 5’de distribütörlerin mevcut üyelerini elde tutmak için en önemli stratejinin %37,6 ile birebir görüşme olduğunu düşünmektedirler. Şebeke yoluyla pazarlama da adayları potansiyel müşteriye dönüştürerek, onları da fiili müşteriye dönüştürmek için çabalamaktadır (Odabaşı 1995). Distribütör “birebir görüşme” ile üyenin kendisini daha iyi tanıyarak, şebeke yoluyla pazarlama hakkın daha fazla bilgi verir kanısına varılmıştır. Distribütörler üst hatlarının yaptığı toplantılara ve eğitimlere katılarak öğrenmiş olduğu bilgileri ve internette distribütörlük yapan kişiler ile yapmış olduğu bilgi alışverişinden elde ettiği bilgileri mevcut üyeleri ile paylaşarak onların gelişmesini sağlayarak mevcut üyelerini elde tutar.

Tablo 6. Sponsora Başvurmada En Önemli 3 Neden

	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>Toplam</i>
Ürün	75	46	33	350
Kişisel Gelişim	2	89	124	308
Eğitim Planlama	54	52	26	292
Siparişler ve Satış	79	9	5	260
Bilgi Alışverişi	33	26	27	178
Fatura, Evrak	35	21	26	173
Kampanya ve Promosyon	14	14	23	93
Sistem Sonuç	8	15	17	71
Geri İade	11	9	5	56
Koli ve Kargo	2	13	14	46
Üyeler	7	5	5	36
Fiyat	6	5	1	29
Müşteri Takip	1	8	10	29
Müşteri Sorun	2	9		24
Finans		4	14	22
Motivasyon Destek	3	3	5	20
Ödül	4	2	4	20
Müşteri İlişkileri ve Müşteri Kazanma	3	2	4	17
Katalog	3	2		13
Şirket	2	3	1	13
Hedef	1	4	1	12
Kazanç	1	3	1	10
Çevre		2		4

Tablo 6’da distribütörlerin sponsora başvurularında en önemli 3 sebep mertebeli derecelendirmeye tabi tutulmuştur. Buna göre distribütörlerin sponsora başvurularında en önemli 3 sebep; 350 puan ile “ürün hakkında bilgi almak” 308 puan ile “kişisel gelişim” ve 292 puan ile

“eğitim, planlama” olduğu görülmektedir. Distribütör ürünü kullanır ve ürün hakkında bilgi alırsa müşteriler tarafından gelen sorulara dürüstçe cevap vererek güvenlerini kazanarak satış yapar. Üyeler, sponsorun verdikleri eğitimler ile kendilerini geliştirerek, yaptıkları eğitim ve planlamalar sayesinde yeni üyeler elde eder ve satış hacmini artırır.

Tablo 7. Yaş Aralığı ile Başarı Prensiplerindeki İfadelere Katılımlar

<i>Yaş grupları ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır</i>							
<i>İfadeler</i>	<i>Yaş Aralığı</i>				<i>F</i>	<i>Sig</i>	<i>Durum</i>
	<i>18-30 yaş</i>	<i>31-43 yaş</i>	<i>44-52 yaş</i>	<i>53 ve üzeri</i>			
<i>İfade 1</i>	4,06	4,23	4,23	4,23	1,07	,359	<i>RED</i>
<i>İfade 2</i>	3,87	4,32	4,20	4,50	4,79	,003	<i>KABUL</i>
<i>İfade 3</i>	3,98	4,39	4,22	4,58	3,75	,011	<i>KABUL</i>
<i>İfade 4</i>	4,50	4,55	4,40	4,83	1,04	,375	<i>RED</i>
<i>İfade 5</i>	4,33	4,42	4,17	4,83	1,84	,139	<i>RED</i>
<i>İfade 6</i>	4,30	4,50	4,18	4,66	2,36	,071	<i>KABUL</i>
<i>İfade 7</i>	3,90	4,23	3,87	4,41	2,27	,080	<i>KABUL</i>
<i>İfade 8</i>	4,27	4,25	4,17	4,66	,752	,522	<i>RED</i>
<i>İfade 9</i>	4,22	4,13	4,13	4,50	,548	,650	<i>RED</i>
<i>İfade 10</i>	4,39	4,51	4,42	4,66	,786	,502	<i>RED</i>
<i>İfade 11</i>	4,16	4,11	4,37	4,66	1,50	,212	<i>RED</i>
<i>İfade 12</i>	4,20	4,36	4,22	4,66	1,35	,256	<i>RED</i>
<i>İfade 13</i>	4,40	4,35	4,32	4,66	,621	,602	<i>RED</i>
<i>İfade 14</i>	4,33	4,34	4,12	4,66	1,25	,289	<i>RED</i>
<i>İfade 15</i>	4,41	4,52	4,15	4,50	1,95	,121	<i>RED</i>
<i>İfade 16</i>	4,33	4,38	4,37	4,66	,587	,624	<i>RED</i>
<i>İfade 17</i>	4,30	4,30	4,17	4,33	,242	,867	<i>RED</i>
<i>İfade 18</i>	4,28	4,22	4,35	4,75	1,23	,305	<i>RED</i>
<i>İfade 19</i>	4,33	4,38	4,35	4,66	,618	,604	<i>RED</i>
<i>İfade 20</i>	4,60	4,61	4,57	4,75	,221	,882	<i>RED</i>
<i>İfade 21</i>	4,64	4,53	4,60	4,58	,421	,738	<i>RED</i>

Hotelling's Trace: 232

Serbestlik Derecesi: 63.000

Sig: ,177

H₁: Yaş grupları ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır. Clothier'in 21 başarı ifadesinden 17'si kabul edilmemiş ve p>0,05 olduğu için hipotez reddedilmiştir. Şebeke yoluyla pazarlama sisteminde distribütör veya üyelerin yaş aralığının etkili olmadığı ve herkes tarafından yapılabilen bir sistem olduğu kanısına varılmıştır.

Tablo 8. Eğitim Durumu ile Başarı Prensiplerindeki İfadelere Katılımlar

<i>Eğitim durumu ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır</i>							
<i>İfadeler</i>	<i>Eğitim Durumu</i>				<i>F</i>	<i>Sig</i>	<i>Durum</i>
	<i>İlköğretim</i>	<i>Lise</i>	<i>Ön Lisans</i>	<i>Lisans</i>			
<i>İfade 1</i>	4,05	4,28	4,34	3,83	4,11	,007	<i>KABUL</i>
<i>İfade 2</i>	3,93	4,23	4,37	3,70	6,62	,000	<i>KABUL</i>
<i>İfade 3</i>	4,06	4,23	4,48	3,83	4,71	,003	<i>KABUL</i>
<i>İfade 4</i>	4,36	4,50	4,70	4,50	1,92	,125	<i>RED</i>
<i>İfade 5</i>	4,12	4,48	4,45	4,22	2,94	,033	<i>KABUL</i>
<i>İfade 6</i>	4,13	4,46	4,46	4,26	2,68	,046	<i>KABUL</i>
<i>İfade 7</i>	3,75	4,18	4,33	3,67	5,77	,001	<i>KABUL</i>
<i>İfade 8</i>	3,98	4,45	4,32	4,12	3,73	,012	<i>KABUL</i>
<i>İfade 9</i>	3,98	4,31	4,26	4,09	1,74	,158	<i>RED</i>
<i>İfade 10</i>	4,31	4,49	4,49	4,41	,679	,565	<i>RED</i>

İfade 11	4,20	4,29	4,13	4,05	1,04	,373	RED
İfade 12	4,25	4,45	4,27	3,94	5,04	,002	KABUL
İfade 13	4,36	4,40	4,50	4,28	,957	,413	RED
İfade 14	4,10	4,54	4,34	4,10	5,67	,001	KABUL
İfade 15	4,22	4,54	4,42	4,36	2,04	,107	RED
İfade 16	4,15	4,51	4,45	4,25	3,45	,017	RED
İfade 17	4,01	4,33	4,56	4,19	4,27	,006	KABUL
İfade 18	4,08	4,40	4,56	4,04	5,69	,001	KABUL
İfade 19	4,27	4,47	4,47	4,17	2,84	,038	KABUL
İfade 20	4,44	4,68	4,72	4,57	2,65	,049	KABUL
İfade 21	4,22	4,68	4,78	4,60	6,31	,000	KABUL

Hotelling's Trace : ,334 Serbestlik Derecesi : 63.000 Sig : 0,01

H₂: Eğitim durumu ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır. Clothier'in 21 başarı ifadesinden 14 ifade kabul edilmiş ve $p < 0,05$ olduğu için hipotez kabul edilmiştir. İfadelerin eğitim durumlarına göre ortalamalarına bakıldığında bu hipoteze katılım oranının lise ve ön lisans da daha çok olduğu görülmüştür. Distribütörlerin lise ve ön lisans mezunlarına her türlü bilgiyi vererek, ürünler hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmasını sağlamaktadırlar. Eğitimlerin sağlanması ile hem üst hatlarda hem de alt hatlar kazanım sağlayacaktır.

Tablo 9. Distribütör Olduğu Firma ile Başarı Prensiplerindeki İfadelere Katılımlar

<i>Distribütör olduğu firma ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır</i>						
İfadeler	Distribütör Olduğu Firma			F	Sig	Durum
	Avon	Herbalife	Diğer			
İfade 1	3,95	4,58	4,09	8,93	,000	KABUL
İfade 2	3,84	4,61	4,01	13,24	,000	KABUL
İfade 3	3,93	4,17	4,08	12,99	,000	KABUL
İfade 4	4,44	4,69	4,51	2,66	,071	KABUL
İfade 5	4,16	4,65	4,38	7,27	,001	KABUL
İfade 6	4,26	4,69	4,28	6,85	,001	KABUL
İfade 7	3,76	4,47	4,03	8,79	,000	KABUL
İfade 8	4,11	4,60	4,26	5,95	,003	KABUL
İfade 9	4,12	4,54	4,07	5,50	,004	KABUL
İfade 10	4,36	4,68	4,40	3,82	,023	KABUL
İfade 11	4,05	4,21	4,32	2,45	,088	KABUL
İfade 12	4,20	4,50	4,19	2,96	,053	KABUL
İfade 13	4,25	4,61	4,40	4,73	,009	KABUL
İfade 14	4,18	4,61	4,30	5,78	,003	KABUL
İfade 15	4,43	4,58	4,32	2,27	,105	RED
İfade 16	4,31	4,60	4,29	3,61	,028	KABUL
İfade 17	4,23	4,49	4,23	2,34	,097	KABUL
İfade 18	4,18	4,50	4,26	2,98	,052	KABUL
İfade 19	4,30	4,58	4,29	3,42	,034	KABUL
İfade 20	4,52	4,69	4,66	2,15	,117	RED
İfade 21	4,47	4,69	4,69	3,38	,035	KABUL

Hotelling's Trace : 1,850 Serbestlik Derecesi : 42.000 Sig : 0,001

H₃: Distribütör olduğu firma ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır. Clothier'in 21 başarı ifadesinden 19 ifade kabul edilmiş $p < 0,05$ den küçük olduğu için hipotez kabul edilmiştir. Şebeke yoluyla pazarlama sisteminde her firmanın belirli bir stratejisi ve farklılıkları vardır. Distribütörler ürünleri ve şirketi hakkında her bilgiyi öğrenerek, başarı prensipleri ile birleştirerek olumlu sonuçlar aldığı kanısına varılmıştır.

Tablo 10. Distribütör Olduğu Yıl Sayısı ile Başarı Prensiplerindeki İfadelere Katılımlar

<i>Distribütör Olduğu Yıl Sayısı ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır</i>						
<i>İfadeler</i>	<i>Distribütör Olduğu Yıl Sayısı</i>			<i>F</i>	<i>Sig</i>	<i>Durum</i>
	<i>0-5 yıl</i>	<i>6-11 yıl</i>	<i>12 yıl ve üzeri</i>			
<i>İfade 1</i>	4,09	4,36	4,63	3,11	,046	<i>KABUL</i>
<i>İfade 2</i>	4,00	4,39	4,57	4,18	,016	<i>KABUL</i>
<i>İfade 3</i>	4,12	4,19	4,57	1,50	,223	<i>RED</i>
<i>İfade 4</i>	4,48	4,68	4,73	1,72	,179	<i>RED</i>
<i>İfade 5</i>	4,32	4,51	4,52	1,03	,356	<i>RED</i>
<i>İfade 6</i>	4,31	4,59	4,59	2,43	,089	<i>KABUL</i>
<i>İfade 7</i>	3,95	4,30	4,52	3,11	,045	<i>KABUL</i>
<i>İfade 8</i>	4,19	4,67	4,68	5,45	,005	<i>KABUL</i>
<i>İfade 9</i>	4,17	4,28	4,42	,642	,527	<i>RED</i>
<i>İfade 10</i>	4,43	4,42	4,63	,484	,617	<i>RED</i>
<i>İfade 11</i>	4,18	4,03	4,47	1,14	,319	<i>RED</i>
<i>İfade 12</i>	4,26	4,17	4,57	1,17	,309	<i>RED</i>
<i>İfade 13</i>	4,36	4,34	4,78	2,43	,089	<i>KABUL</i>
<i>İfade 14</i>	4,31	4,42	4,36	,283	,754	<i>RED</i>
<i>İfade 15</i>	4,41	4,45	4,63	,596	,552	<i>RED</i>
<i>İfade 16</i>	4,34	4,42	4,57	,745	,476	<i>RED</i>
<i>İfade 17</i>	4,27	4,39	4,42	,470	,625	<i>RED</i>
<i>İfade 18</i>	4,25	4,31	4,63	1,45	,234	<i>RED</i>
<i>İfade 19</i>	4,33	4,34	4,78	2,54	,080	<i>KABUL</i>
<i>İfade 20</i>	4,61	4,57	4,63	,075	,928	<i>RED</i>
<i>İfade 21</i>	4,58	4,64	4,84	1,03	,357	<i>RED</i>

Hotelling's Trace : ,967 Serbestlik Derecesi : 42.000 Sig : ,533

H₄: Distribütör olduğu yıl sayısı ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır. Clothier'in 21 başarı ifadesinden 14 tanesi kabul edilmemiş ve $p > 0,05$ olduğu için hipotez reddedilmiştir. İfadelerin distribütörlük yaptığı yıl sayısına göre ortalamalarına bakıldığında 0-5 yılda ifadelere katılım oranı düşük iken, 12 yıl ve üzeri çalışanların ifadelere katılım oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Distribütörlükte çalışılan yılın artması edinilen bilgi ve tecrübeyi artırırken, ifadelere de katılım oranını artırdığı bulunmuştur.

Tablo 11. Distribütör Olduğu Firmanın Ürün Kullanımı ile Başarı Prensiplerindeki İfadelere Katılımlar

<i>Distribütör Olduğu Firmanın Ürün Kullanımı ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır</i>					
<i>İfadeler</i>	<i>Distribütör Olduğu Firmanın Ürün Kullanımı</i>		<i>F</i>	<i>Sig</i>	<i>Durum</i>
	<i>Evet</i>	<i>Hayır</i>			
<i>İfade 1</i>	4,13	4,37	,386	,535	<i>RED</i>
<i>İfade 2</i>	4,06	4,25	,221	,639	<i>RED</i>
<i>İfade 3</i>	4,16	4,87	,500	,480	<i>RED</i>

İfade 4	4,53	4,00	3,64	,057	KABUL
İfade 5	4,37	3,50	7,14	,008	KABUL
İfade 6	4,36	4,12	,617	,433	RED
İfade 7	4,15	4,00	,001	,977	RED
İfade 8	4,27	4,15	,169	,681	RED
İfade 9	4,19	4,25	,023	,880	RED
İfade 10	4,45	4,25	,445	,505	RED
İfade 11	4,18	4,37	,264	,608	RED
İfade 12	4,25	4,37	,111	,739	RED
İfade 13	4,38	4,62	,686	,408	RED
İfade 14	4,30	4,75	1,85	,174	RED
İfade 15	4,41	4,87	2,30	,130	RED
İfade 16	4,35	4,87	2,93	,088	KABUL
İfade 17	4,27	5,00	5,08	,025	KABUL
İfade 18	4,26	4,87	3,31	,069	KABUL
İfade 19	4,34	4,87	3,01	,084	KABUL
İfade 20	4,60	5,00	2,81	,094	KABUL
İfade 21	4,59	5,00	2,09	,149	RED

Hotelling's Trace : 1,857 Serbestlik Derecesi : 21.000 Sig : ,013

H₅: Distribütör Olduğu Firmanın Ürün Kullanımı ile şebeke yoluyla pazarlamada başarı prensipleri arasında bir ilişki vardır. Clothier'in 21 başarı ifadesinden 7 tanesi kabul edilmiş p<0,05 olduğu için hipotez kabul edilmiştir. Distribütörler satışını yaptıkları ürün hakkında tüm bilgiyi sahip olarak ürünlerini kullanmaları ile doğru bilgiler vererek başarıya ulaştıkları belirlenmiştir.

SONUÇ

Teknolojin hızla ilerlemesi ve değişen hayat şartları doğrudan satışın gelişmesini sağlarken, doğrudan satış da şebeke yoluyla pazarlama sisteminin gelişmesini sağlamıştır. İşletmeler ürettikleri ürünleri satmak için farklı pazarlama yöntemlerine başvurmuştur. Bu yöntemlerden biri olan şebeke yoluyla pazarlama; firmaya kayıt ücreti yatırarak, ürün satışını gerçekleştiren ve kendisi gibi satış yapmasını sağlayacak kişilerle ekip kurarak, bu kişilerinde yeni ekip kuracak şekilde kişiler bulma haline dönüşmesidir. Distribütör ağlarının da hızla gelişmesiyle ürünlerin satışları daha kolay gerçekleşmektedir. Şebeke yoluyla pazarlama da firmaların dikkat etmesi gereken en önemli konu distribütörlere yeterli bir şekilde eğitimi verebilmeleridir. Distribütörlerin eğitim ve bilgilerinin yeterli olması, tüketicilerin de ürünlere ve firmaya karşı olan ilgisini arttıracaktır. Şebeke yoluyla pazarlama sisteminin başarılı bir şekilde yürütülmesinde ki en önemli faktör distribütörlerdir.

Bu çalışmada şebeke yoluyla pazarlama sisteminde bulunan distribütörlerin teorik bilgileri ile Clothier'in başarı prensipler arasındaki ilişkiyi incelenmiştir. Bu gelişim distribütörlerin nasıl başarılı olacağı konusuna odaklanmış ve "distribütörlerin başarı prensiplerini nasıl ve ne derece de kullandıkları?" sorusunu beraberinde getirmiştir. Yapılan analizler de başarı prensiplerini distribütörü olduğu firma, eğitim düzeyi, distribütörlük yaptığı yıl sayısı ve bağlı bulunduğu şirketin ürününü kullanmak gibi değişkenler etkilerken, ifadelere katıldıkları belirlenmiştir. 2014 yılındaki verilere göre şebeke yoluyla pazarlamada Dünya da yaklaşık 100 milyon satıcı vardır ve Türkiye de bu sayı sadece 1 milyondur (Özsavaşçı 2016). Türkiye' deki şebeke yoluyla pazarlama da pazar payı ve doğrudan satışçıların sayısı artırılabilmek için distribütörlerin üyelerini eğitmeleri ve başarı prensiplerinde ki ifadeleri öğretmeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Angun, Şerife. 2011. "Mağasız Perakendecilik Aracılığıyla Tüketicilerin Kozmetik Ürün Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörler." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziosmanpaşa Üniversitesi.
- Anne T. Coughlan, Kent Grayson. 1998. "Network Marketing Organizations: Compensation plans, retail network growth, and profitability." *International Journal of Research in Marketing* 15.
- Argan, Metin. 1997. "Çok Katlı Pazarlama ve Türkiyede Bir Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Anadolu Üniversitesi.
- Aydın, Sonay Zeki. 1997. "Pazarlama Tekniklerinde Doğrudan Pazarlama ve Bankacılık Sektöründe Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Clothier, Peter. 1992. *Peter. Multi Level Marketing, A Practical Guide to Successful Network Selling*
- Çakmak, Ali Çağlar. 2009. "Şebeke Yoluyla Pazarlama Sistemi ve Bir Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erciyes Üniversitesi.
- Çakmak, Ali Çağlar. 2013. "ŞEBEKE YOLUYLA PAZARLAMA SİSTEMİNDE TEŞVİK PLANLARI VE GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ COMPENSATION PLANS AND INCOME CALCULATION METHODS IN MULTILEVEL MARKETING SYSTEM." *BUSINESS & MANAGEMENT STUDIES: AN INTERNATIONAL JOURNAL* 1 (1):1-15.
- Durmuş, Abdullah. 2015. "Doğrudan Satış Yöntemlerinden Çok Katlı Pazarlama (Network Marketing) ve Fikhi Değerlendirmesi." *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* 33.
- Failla, Don. 1995. *How to Build a Large Successful Multi- Level- Marketing Organization: Joe Hardwick.*
- Gürağaç, Nihal. 2006. "Doğrudan Pazarlama Yönelimlerinde Çok Katlı Pazarlama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Dumlupınar Üniversitesi.
- Koçkaya, Figen Arslan. 2006. "Doğrudan Pazarlama Aracı Kiosklar ve Tüketiciler Tarafından Kullanım Etkinliği: Kayseri'de Kiosk Kullanan İşyerleri Üzerine Bir Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Cumhuriyet Üniversitesi.
- Mucuk, İsmet. 2012. *Pazarlama İlkeleri.* İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Mustafa Uysal, Esmâ Uysal. 2016. "20 Soruda Doğrudan Satış." <http://www.uysalakademi.com/?pnum=58&pt=20+Soruda+Do%C4%9Frudan+Sat%C4%B1%C5%9F>. (Erişim Tarihi : 01.05.2016)
- Odabaşı, Yavuz. 1995. *Pazarlama İletişimi* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayın No:1.
- Oyan, Deniz. 2009. "Tüketicilerin Bulunduğu Yer, İnternet Ortamında Yapılan Ürün Satın Alma Davranışlarına Etkisinin Araştırılması Üzerine Bir Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aban İzzet Baysal Üniversitesi.
- Özcan, Sema. 2008. "KOBİ'lerde Markalaşma Sorununun Tespiti ve Tutundurma Faaliyetlerinin Geliştirilmesi Üzerine Konya Tekstil-Hazır Giyim Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Selçuk Üniversitesi.
- Özmorali, Hakkı. 1995. "Oriflama ve Çok Katlı Pazarlama." *Marketing Türkiye Dergisi* 107 (5).
- Özsavaşçı, Ozan. 2016. "Dünyada Doğrudan Satış." <http://dtd.org.tr/baskandan-mesaj.html>. (Erişim Tarihi : 06.05.2016)
- Paşalı, Nihal. 2006. "Çok Katlı Pazarlamada Uygulanan İletişim Stratejilerinin Müşteri İlişkileri Yönetimi Açısından Analizi ve Herbalife Distribütörlerinin İş Tatminine Yönelik Bir Uygulama." Sosyal Bilimler Enstitüsü, Marmara Üniversitesi.
- Patrick De Pelsmacker, Maggie Geuens and Joeri Van den Bergh. 2001. "Marketing Communications." In.
- Philip Kotler, Gary Armstrong. 2004. *Principles of Marketing.* Edited by Prentice Hall.
- Philip Kotler, Gary Armstrong. 2013. *Principles of Marketing.*
- Philip Kotler, John T. Bowen, James Makens. 2014. *Marketing for Hospitality and Tourism.* Edited by Sixth Edition.

Pınar, İge. 2008. *Doğrudan Pazarlama*.

Ruziye, COP, and Çiler Gülen. 2007. "Tutundurma Faaliyetlerinin Beyaz Eşya Sektöründeki Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi: Boluda Bir Uygulama." *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 14 (14):1-30.

Tek, Ömer Baybars. 1997. *Pazarlama İlkeleri Genişletilmiş 7. Baskı*.

Tekbaş, Necmettin Özerkmen ve Erdinç. 2007. "Çok Katlı Pazarlama Sisteminde Birincil Toplumsal İlişkilerin Ticarileşmesi ve Sonuçları: Herbalife Örneği." *Akademik Araştırmalar Dergisi* (34).

Ülker, Didem, and Esin Küheylan. 2009. "Yeni Ürünlerde Uygulanan Tutundurma Stratejileri ve Bir Uygulama." *Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, zmir*.

William Perreault Jr., Joseph Cannon, E. Jerome McCarthy 1993. *Basic Marketing: A Global Managerial Approach*

Wunderman, Lester. 2006. *Doğrudan Pazarlamanın Kurucusu*. İstanbul: Medicat Yayıncılık.