

SSN: 1304 – 8880

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü  
Çukurova University Institute of Social Sciences

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ  
Journal of Çukurova University Institute of Social Sciences

Cilt/ Vol: 23	Sayı/No: 2	Yıl/Year: 2014
---------------	------------	----------------

**ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ**  
Journal of Çukurova University Institute of Social Sciences  
**Sahibi/Owner**  
**Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü** adına  
Enstitü Müdürü Prof. Yıldırım B. ÖNAL

**Derleyen / Managing Editor**  
Prof. Dr. İ. Çetin DERDİYOK

**Yayın Kurulu / Board of Editors**  
Prof.Dr. Çetin DERDİYOK (Başkan)  
Prof.Dr. Hasan KAYIKLIK  
Prof.Dr. Nurçay TÜRKÖĞLU  
Doç.Dr. Meral KILIÇ ATICI  
Doç.Dr. Kemal Can KILIÇ  
Doç.C. Hakan ÇUHADAR  
Doç.Dr. Ömer KORKUT  
Yrd.Doç.Dr. Oya AYGÜN  
Yrd.Doç.Dr. Fatih GÜLGEN

**Derleme Sekreteri / Editorial Secretary**  
Doç.Dr. Kemal Can KILIÇ

**Dizgi-Mizanpaj / Typesetter**  
Pelinsu ŞENTÜRK

**Copyright©Ekim 2014**  
**Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**

*Tüm hakları mahfuzdur.*

***TÜBİTAK / ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanına (SBVT) dâhildir.***

***Dergimiz EBSCO-CEEAS veri tabanında taranmaktadır.***

*Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi yılda en az 2 kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makalelerin dil ve bilim sorumluluğu yazara aittir. Makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Elektronik veya mekanik yöntemlerle (fotokopi dahil) herhangi biçimde basılamaz ve / veya çoğaltılamaz.*

**Adres / Address:**  
ÇÜ. Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü  
01330 Balcalı / ADANA  
Tel: 0 (322) 338 65 74  
Faks: 0 (322) 338 69 47  
E- Posta: [sosbil@cu.edu.tr](mailto:sosbil@cu.edu.tr)

**İnternet adresi:** <http://sosyalbilimler.cu.edu.tr>

**Kapak Tasarımı:** *Metin AYGÜN*

**Baskı:** *Çukurova Üniversitesi*

**Danışma Kurulu /Advisory Board**

Prof. Dr. Abdullatif ACARLIOĞLU Anadolu Üniversitesi

Prof. Dr. Gül DURMUŞOĞLU KÖSE Anadolu Üniversitesi

Prof. Dr. Marcel ERDAL Johann Wolfgang Goethe-University

Prof. Dr. İrfan ERDOĞAN İstanbul Üniversitesi

Prof. Dr. Cahit KAVCAR Ankara Üniversitesi

Prof. Dr. Barbara KELLNER-HEINKEL Freie University Berlin

Prof. Dr. Yunus KİSHALI Kocaeli Üniversitesi

Prof. Dr. Tamer KOÇEL İstanbul Kültür Üniversitesi

Prof. Dr. Ahmet ÜNAL University München-Çukurova Üniversitesi

Prof. Dr. Birol YEŞİLADA Portland State University

Prof. Dr. Ali YILDIRIM Ortadoğu Teknik Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER

1	Yrd. Doç. Mediha ÖZATEŞ Dr. Sultan Birgül ARSLAN	Michel Houellebecq'ın Kuşatılmış Yaşamlar Adlı Romanındaki Ana Kişinin Melankoli, Bunalım ve Yabancılaşma Bağlamında İncelenmesi	1-14
2	Uzman Hasan BARDAKÇI	Azerbaycanlı Tüketicilerin Kültürel Boyutlarının Tespiti ve Bu Boyutlar İle Tüketici Davranışları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi	15-28
3	Arş. Gör. Fındık Özlem ALPER	Impact Of Exchange Rate Volatility On Trade: A Literature Survey	29-46
4	Doç. Dr. Fatma Nur İPLİKÇİ Arş. Gör. Yunus TOPSAKAL	Üniversitelerde Örgüt Kültürünü Belirleyen ve Etkileyen Boyutlar: Ampirik Bir Çalışma	47-60
5	Arş. Gör. Dr. Başak Gül AKTAKAS Arş. Gör. İpek TEKİN	Ücret Belirlenimine Alternatif Bir Bakış: Türkiye İmalat Sanayi Örneği	61-72
6	Yrd. Doç. Dr. Berrin UÇKUN Arş. Gör. Gamze KÜLEKÇİ ALMACIOĞLU	Motivation, Strategy Use And Academic Achievement Of University Students With A View To Domain, Gender And Year Of Study	73-86
7	Arş. Gör. Emine AYAN	Edip Cansever'in Bezik Oynayan Kadınlar'ına Psikanalitik Bir Yaklaşım	87-100
8	Arş. Gör. İlksun Didem ÜLBEGİ Yrd. Doç. Dr. Hande Mimaroglu ÖZGEN Prof. Dr. Hüseyin ÖZGEN	Algılanan Mağduriyet Ölçeğinin Türkçe Uyarlaması: Güvenirlilik ve Geçerlik Analizi	101-112
9	Öğr. Gör. Sine ERDOĞAN MORÇİN Doç. Dr. Necdet BİLGİN	Dönüştürücü Liderliğin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Adana İlindeki A Grubu Seyahat Acenteleri Örneği	113-128
10	Doç. Dr. Erdi KARADENİZ Yrd. Doç. Dr. Levent KOŞAN Arş. Gör. Selda KAHİLOĞULLARI	Borsa İstanbul'da İşlem Gören Spor Şirketlerinin Finansal Performansının Oran Yöntemiyle Analizi	129-144



11	Öğr. Gör. Dr. Murat PÜTÜN	Dominant Currency Hypothesis And Credibility Issues: The Case Of European Monetary System	145-160
12	Yrd. Doç. Dr. Neslihan COŞKUN KARADAĞ	2547 Sayılı Yasaya Tabi Akademik Personelin Gelir Ve Giderlerinin Vergi Hukuku Açısından İncelenmesi: Vergi Matrahının Tespitinde:“Mesleki Yayın Giderleri”Nin İndirim Konusu Yapılmasına Dair Bir Öneri	161-176
13	Dr. Taner TURAN	Hükümet Harcamalarında Konjonktürel Mandal Etkisi: Türkiye Örneği	177-188
14	Yrd. Doç. Dr. Levent ŞAHİN Yrd. Doç. Dr. Zekayi KAYA	Gsyih, Kömür Tüketimi ve Doğal Gaz Tüketimi Bağlamında Petrol Tüketimi - Petrol Fiyatları İlişkisi	189-198
15	Yrd. Doç. Dr. Bilge AKSAY Yrd. Doç. Dr. Esengül İPLİK	Girişimcilik Eğilimi Ölçeğinin (get 2) Türkiye Bağlamında Değerlendirilmesi	199-210
16	Öğr. Gör. Dr. Murat KÜÇÜKTÜFEKÇİ Doç. Dr. M. Fatih GÜNER	Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi	211-226
17	Öğr. Gör. Dr. Murat KÜÇÜKTÜFEKÇİ Doç. Dr. M. Fatih GÜNER	Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminin Karşılaştırılması: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama	227-242
18	Yrd. Doç. Dr. Levent GELİBOLU Yrd. Doç. Dr. Ceyda TANRIKULU	Satışçılarda Cinsiyet Kimliği: Kavramsal Bir İnceleme	243-252
19	Dr. İsmail SANBERK	Psikolojik Danışma Sürecinin Gözleminde Yöntemsel Farklılıklar	253-268
20	Yrd. Doç. Dr. Deniz ZEREN	Duygusal Bağ: Türkiye Olgun Tüketici Pazarı Üzerine Bir Araştırma	269-284
21	Emine AKTUNÇ DEMİRBAŞ	Doğu Asya Ülkelerinde İhracat ve Döviz Kuru İlişkisi	285-300
22	Arş.Gör.Dr. Nil ENGİZEK Prof.Dr. Ahmet ŞEKERKAYA	Lüks Markalar ve Taklitleri Arasındaki İlişkinin Teoriler Açısından Değerlendirilmesi	301-316

Dergimizin bu sayısına gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teŖekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us evaluate the articles sent for the current issue of our journal

#### **HAKEMLER/REFEREES**

Prof. Dr. AyŖe ŖAHİN	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. Dilek PENPECE	Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi
Prof. Dr. Nejat ERK	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Hatice SOFU	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa APAYDIN	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Adnan ÇELİK	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Yıldırım Beyazıt ÖNAL	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Serap ÇABUK	Çukurova Üniversitesi

Prof. Dr. Murat DOĞANLAR	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Esra İŞMEN GAZİOĞLU	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Erdinç DURU	Pamukkale Üniversitesi
Doç. Dr. Seyhan TAŞ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. M. Fedai ÇAVUŞ	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Cihan Yavuz	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Nesime Ceyhan AKCA	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Doç. Dr. Kemal Can KILIÇ	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Fatma Nur İPLİK	Adana Bilim Teknoloji Üniversitesi
Doç. Dr. Serkan Yılmaz KANDIR	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Ünsal MEMİŞ	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. İter ÜNLÜKAPLAN	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Haşim AKÇA	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Başaran GENÇDOĞAN	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Ayşe Rezan ÇEÇEN EROĞUL	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Rüstem YANAR	Gaziantep Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Erhan İŞCAN	Çukurova Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ahmet ŞAHBAZ	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gülden İLİN	Çukurova Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Aydın YILMAZER	Sakarya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Esengül İPLİK	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Bilge Hakan AGUN	Trakya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Soner YAKAR	Çukurova Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Hülya TAŞTAN	Mersin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Alpaslan YÜCE	Kafkas Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Levent KOŞAN	Mersin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Hüseyin GÜLER	Çukurova Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Tufan ÖZSOY	Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Burak NAKİBOĞLU	Çukurova Üniversitesi

## MAKALE YAZIM KURALLARI

Dergiye gönderilecek makalelerin yazımında uyulması gerekli kurallar aşağıda özetlenmiştir:

1. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, yılda **en az iki kez** yayınlanan **hakemli** bir dergidir.
2. Gönderilecek makalenin daha önce hiçbir yerde yayınlanmamış olması zorunludur.
3. Makaleler, **Türkçe, İngilizce, Fransızca** ya da **Almanca** olarak yayımlanabilir.
4. Makaleler, **MS Word 97** ve/veya üzeri sürümlerde yazılıp diskete kopyalanarak, **disket ile birlikte 4 nüsha çıktı (1 nüsha isimli, 3 nüsha isimsiz olarak)** olarak gönderilmelidir.
5. Makalelerde; **Kağıt Boyutu:** A-4, sayfa yapısı olarak **Alt:** 6 cm, **Üst:** 5 cm, **Sol:** 4,5 cm, **Sağ:** 4 cm, **Üst Bilgi:** 4 cm ve **Alt Bilgi:** 5 cm, **Yazı Tipi:** Times New Roman, **Punto:**10, **Satır Aralığı:** Tek olarak ayarlanacaktır. Makalenin tümü **15 sayfayı** geçmemelidir.
6. Orijinal makalelerde bölümler aşağıdaki şekilde düzenlenmelidir:
  - **Özet (en çok 200 kelime),**
  - **Abstract (en çok 200 kelime),**
  - **Giriş (en çok 3 sayfa),**
  - **Araştırma bulguları, tartışma ve sonuçları,**
  - **Kaynaklar.**
7. Makalelerin başlığı metne uygun; kısa ve açık ifadeli; büyük harflerle yazılmış olmalıdır.
8. Yazar adı, başlığın sol alt kenarına konulmalı; yazar birden fazla ise, adları yan yana yazılmalıdır. Yazar adı veya adları altına sırasıyla bağlı oldukları üniversite, fakülte, bölüm veya kurum adı, **e-posta adresi** yazılmalıdır.

9. Ana bölüm başlıkları, her iki bölümün sol üst kenarına gelecek şekilde ve küçük harflerle yazılmalıdır. Özet ve Abstract büyük harflerle metnin sol kenarına konulmalıdır.
10. Makalede resim, şekil ve grafikler "**Şekil**" adı altında gösterilmeli; şekil ve grafikler bilgisayarda çizilmeli; fotoğraf veya resimler, parlak fotoğraf kağıdına net olarak siyahbeyaz basılmış ve numaralandırılmış olmalıdır. **Şekil adları**, her kelimenin ilk harfi büyük olacak şekilde tablonun alt tarafına bilgisayarda yazılmalıdır.
11. Makalede **tablo adları**, her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde tablonun üst tarafına yazılmalıdır.
12. Kaynaklara yapılan göndermeler, dipnot yerine metnin içinde parantez arasında yapılmalıdır. Parantez içinde sırasıyla, **yazarın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası** yer almalıdır (**Horngren, 2002: 124**). Birden çok kaynak noktalı virgül ile ayrılmalı, 3 veya daha çok yazar isimli bildirimlerde "**vd.**" kısaltması kullanılmalıdır.
13. Kaynak listesi, yazarların soyadlarına göre alfabetik olarak düzenlenmelidir. Kaynak bildiriminde sıra; "**yazar soyadı, adının baş harfi, eserin yayın tarihi, eserin adı, basımevi ve basım yeri**" olarak düzenlenmelidir. Dergi alıntılarında, cilt, parantez içinde sayı ve iki noktayı takip eden sayfa numaraları verilmelidir. Metin içinde verilmemiş kaynaklar bu listede gösterilmemeli, kaynağın yazarı belli değilse yerine "**Anonymus**" deyimini yazılmalıdır.
14. Makale dilekçe ekinde sunulmalıdır.
15. Yukarıdaki kurallara uygun olmayan makale dikkate alınmaz.
16. **REQUIRED FORMAT FOR ARTICLES**

**Submission guidelines:**

1. Journal of Çukurova University Institute of Social Sciences is published at least twice a year and is a peer-reviewed journal.
2. It is obligation that the article which will be sent mustn't be published in anywhere before.
3. Articles can be published in the following languages: **Turkish, English, French and German.**
4. Articles must be written on **MS word 97** or above and they must be copied, then they must be sent **with a diskette and four print copies. (One of the hard copies should be named, the rest three will be sent unnamed.)**
5. In articles, **page layout** has to be arranged as to leave 5 cm **from above**, 6 cm **from below**, 4.5 cm **from left**, 4 cm in **from right**. And also they have to be written on **A4 pages**. Articles have to be written in Times New Roman with **10 points**. Articles mustn't exceed **15 pages**. It must be set as **single spaced**.
6. In original articles, section must be arranged in the way shown below:
  - **Summary (maximum 200 words)**
  - **Abstract (maximum 200 words)**
  - **Introduction (maximum 3 pages)**
  - **Findings, discussion and the results**
  - **Bibliography**
7. The title of the articles should be fit with the content; they should be short and understandable, written with capital letters.
8. The name of the writer should be written below the article and left side. If there is more than one writer, the names should be written side by side. Under the name of the writers,

their universities, faculties, sections name and an **e-mail address** have to be written.

9. Titles of main sections should be written with small letters and they have to be written in a way that they have to be left side and above on each of two sections.
10. In an article, pictures, graphics have to be shown under the name of **the figure**. Figures and graphics have to be drawn on the computer. Photographs and pictures have to be published in white-black colours clearly, they have to be numbered and the name of **the figures** have to be written below the table on the computer with the way first letter will be capital in every word.
11. In an article, **name of the table** should be written with the way first letter will be capital every word.
12. Citations or references to the sources have to be written in the parentheses in the article. The surname of the writer, the year of the source and the number of the page have to be written left side by side. If there are more than two writers, it should be shortened like “et. al.” and left by semicolon.
13. Source lists have to be arranged as the surname of the writers alphabetically. These lists have to be followed the name of the **writer, the first letter of the name, the date of the article, the name of the article and publishing place** of it. The volume of the sources must be written in the parentheses with the numbers and page numbers followed by colon. If the writer of the article is uncertain, **Anonymous** must be written.
14. The article must be presented to the Institute of Social Sciences, Çukurova University with a letter of application.
15. Those articles, not written according to the above mentioned rules, cannot be published.

**MICHEL HOUELLEBECQ'İN KUŞATILMIŞ YAŞAMLAR ADLI  
ROMANINDAKİ ANA KİŞİNİN MELANKOLİ, BUNALIM VE  
YABANCILAŞMA BAĞLAMINDA İNCELENMESİ**

Mediha ÖZATEŞ\*  
Sultan Birgül ARSLAN\*\*

**ÖZET**

Fransız yazar Michel Houellebecq'in 1994 yılında yayınlanan ve Türkçeye *Kuşatılmış Yaşamlar* adı altında çevrilen *Extension du domaine de la lutte* (Savaş Alanının Genişletilmesi) adlı romanında, anamalcı, makineleştirici, aşırı özgürlükçü bir toplumsal düzenin, insanı çevresine ve kendine nasıl yabancılaştırdığı anlatılır. Yazarın bu ilk romanında, aşama aşama bunalıma sürüklenen melankolik bir bilgi-işlem mühendisinin yaşamının son dönemine tanıklık ederiz. Savaş alanı olarak gördüğü dünyaya uyum sağlayamayan, yaşama ve insan türüne karşı giderek yabancılaşan roman kahramanı, iç huzursuzluğundan kurtulamaz ve melankoliye tamamen teslim olur. Bu bağlamda, çalışmanın amacı, *Kuşatılmış Yaşamlar* adlı romandaki ana kişinin incelenerek melankoli, bunalım ve yabancılaşma duygularının ortaya konulması oluşturmaktadır.

**Anahtar Sözcükler:** Michel Houellebecq, Kuşatılmış Yaşamlar, Melankoli, Bunalım, Yabancılaşma.

**RESUME**

Dans le roman *Extension du domaine de la lutte* de l'écrivain français Michel Houellebecq, édité en 1994 et traduit en turc sous le nom *Kuşatılmış Yaşamlar*, on raconte comment un système social capitaliste, machinistique, ultra-libéral rend l'homme étranger à son environnement et à soi-même. Dans le premier roman de l'écrivain, on assiste à la dernière période de la vie d'un ingénieur informaticien mélancolique qui va étape par étape à la dépression. Ne pouvant s'accorder au monde qu'il considère comme un champ de bataille, devenant étranger de plus en plus à la vie et à l'espèce humaine, le héros de roman ne peut pas se débarrasser de son agitation intérieure et se livre complètement à la mélancolie. Dans ce contexte, en analysant le personnage principal dans *Extention du domaine de la lutte*, la mise en lumières des sentiments de mélancolie, de dépression et d'étrangeté constitue le but du travail.

**Les Mots clés:** Michel Houellebecq, Kuşatılmış Yaşamlar, Mélancolie, Dépression, Etrangeté.

---

\*Yrd. Doç., Çukurova Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Fransız Dili Eğitimi A.B.D  
mozates@cu.edu.tr

\*\* Dr. b.arslan72@gmail.com

## Giriş

Fransız felsefeci ve toplumbilimci Gilles Lipovetsky, modernizmin mantığını en uç sınırlarına kadar götüren aşırılık yanlısı bir kültürün ortaya çıktığı postmodern dönemde (Lipovetsky,2007:151), insanlığın yalnızca, gündelik yaşam ve bireysel çıkarlar uğruna devrimci amaçları ve umutları bir kenara bırakmayı başarabildiğini öne sürer (Lipovetsky,2008:52). *L'Ere du vide. Essais sur l'individualisme contemporain* (Boşluk Çağı. Günümüz Bireyciliği Üzerine Bir Deneme) adlı eserinde, yaşamın adanmaya değer olduğu büyük amaçların ve büyük girişimlerin günümüzde artık yok olduğunu, devrimci umudun tükenişiyle birlikte devrim çağıının da sona erdiğini belirtir. Lipovetsky'e göre, insanlık adına yalnızca geriye kalan, ben'in ve onun özel faydalarının peşinde koşma isteği, kişisel özgürleşme deneyimlerinin yarattığı esrimeler, beden ve cinsellik takıntısıdır. Yaşantılar özgürleştikçe boşluk duygusu da giderek yoğunlaşır. Büyük anlatıların sona erdiği postmodern dönemde, devrimci düşüncelere duyulan inancın zayıflamasıyla ideolojiler maddesel zevklerle doldurulan bir boşluk uğruna feda edilmiştir. Postmodern toplum, inançsızlık ve yeni-hiççilik anlayışı ile belirginleşir (Wesemael,2005a:85,86).

Michel Houellebecq, Lipovetsky'nin günümüzde bireyciliğin yükselişiyle ilgili öne sürmüş olduğu bu kuramları açık bir biçimde destekleyerek romanına yansıtır. *Kuşatılmış Yaşamlar*'da, kendini bütünüyle hazcılığa adanmış, yaşamsal önem taşıyan tüm anlamlı değerlerden vazgeçmiş kinik bir toplumun çöküşüne doğru hızla sürüklendiği anlatılmak istenir. Batı dizgelerinin ideolojik çöküşünü işaret eden Houellebecq'e göre, modernliğin özgürlükçülük ütopyası sona ermiştir. Özgürlük düşüncesi, yozlaştırılmış ve değersizleştirilmiştir. Romanda, özgürlüğü aşırı ve sorumsuzca tüketen günümüz insanının ruhsal dünyası ve onun en belirgin özellikleri olan duyarsızlık, hiçlik ve yabancılaşma duygusu dile getirilir. Ekonomik özgürlükçülük kadar cinsel özgürlükçülüğün de zararları üstünde ısrarla duran yazara göre, yalnızca para, güç ve cinsellekle ilgilenen günümüz insanı, çevresiyle duygudaşlık kuramayan, duyumsamaz, bencil, duyarsız ve zevk düşkünü olup çıkmıştır. Tüm enerji tüketimine karşın birey cansız, bezmiş, sönük bir ruh gibi tükenmeye yüz tutmuştur (a.g.e.,86-88).

Houellebecq, Marc Weitzman'ın ifadesiyle, siyanürle karışmış mürekkebi, tehlikeli olarak nitelendirilebilecek yazınıyla ülkesini anlattığından dolayı, diğer değerli yazarlar gibi kolaylıkla kabul edilebilir bir yazar değildir. Olaylara ve davranışlara bilinçli, donuk, soğuk bir bakış fırlatarak, içinde yaşadığı zamanı ve gerçekliği çarpıtmadan anlatan ödünsüz, uzlaşmasız, kinik bir yazardır. İnsanlardan hiçbir şey beklemez, bir şeyleri değiştirme arzusu yoktur ve bir romanın da hiçbir şeyi değiştiremeyeceğini bilir. Dünyanın siyasal görünümünü yansıtan düşünceleri uğruna yazınsal biçimi kurban ederek gri bir tonda yazar (Alpozzo,2006).

Rita Schober'e göre, Houellebecq'in eserlerinin yazınsal işlevi, öncü yazın, Yeni Roman ve postmodern yazının işlevsel yeterliliğine karşıt bir durum sergiler (Mura-Brunel ve Dambre,2004:475). Vincent Ravalec, Marie Darrieussecq, Frédéric Beigbeder gibi yazarlarla birlikte güncel Fransız romanında yeni-doğalcılık olarak adlandırılan ve değerler dizisinde bir değişimi işaret eden eğilimi gösterir (Schober,2004:515). Jacob Carlston'a göre, Houellebecq'in romanları, 19. yüzyılın



gerçekçi ve doğalcı romanlarıyla benzerlikler gösterir (Genon,2008). Yazar, eserlerinde, gerçekçi ve doğalcı yazarların estetik anlayışında olduğu gibi doğa ve kültür arasındaki ilişkiyi ortaya koyar (Hillen,2007:124). Bruno Viart, Houellebecq'in 19. yüzyılın toplumbilimci romancılarının akademik anlatım biçimini yansılayarak yazdığını belirtir. Ona göre, özgürlükçülük eleştirisi Houellebecq'i Balzac'a yaklaştırır. Her iki yazar da özgürlükçülüğün şiddet ve eşitsizlik anlamına geldiğini, insan varlığının istek ve sunu yasalarına indirgenliğini dile getirir. İnsan toplumu ve hayvan dünyası arasındaki benzerlik her iki yazarın da romanlarında kullandığı ana örgedir (Clément ve Wesemael,2007:6). Sandrine Rabosseau ise Zola ile Houellebecq'in eserleri arasında izleksel benzerlikler olduğunu belirtir. Çalışma yaşamının anlatılması, cinselliğin ilkel/hayvansı yönüyle betimlenmesi ve eserlerinin toplumbilimsel boyutları iki yazar arasındaki ortak noktalar (Genon,2008).

*Kuşatılmış Yaşamlar*'daki roman kişileri, "bilişim cemaati" olarak da tanımlayabileceğimiz bilişim sektöründe çalışan insanlardan oluşur. Tarım Bakanlığı'na bağlı ya da özel bir şirkette çalışan bu kişiler, yazarın diğer kitaplarında yarattığı kişiler gibi, kendilerini kuşatan dünyaya karşı derin bir ilgisizlik duyarlar. Belirsizliklerle dolu, amaçsız bir dünyada yolunu şaşırılmış, yalnız bireyler olarak koşturup dururlar. Manevi yaşantıları olmayan, bedenleri içinde tutsak, gizli bir ruhsal çöküntü yaşayan, kısaca "hasta" varlıklardır. Günümüz anamalcı toplumunda tinsel varlığın bozulmasının cansız/kâğıttan örnekleridirler. İnsansal niteliğinden uzaklaşmış, yoksunlaşmış bir dünyada yaşamayı deneyen; cinsellik, para, güç ve bilgi-işlem tutkunu bağımsız insanlardır. Bilişim sektöründe önemli bir rol oynasalar da toplumun aydın, bilgili kişileri değildirlir. Kendi alanlarında uzmanlaşmış, ideolojilerden uzak, farkına varmadıkları bir boşluğa gömülmüş kinik kişilerdir. Hiççiliğin egemenliğinde, ülküsüz bir dünyada, boşluk çağının temsilcileridirler. Ne yaşamak için nedenleri, ne savunacak değerleri, ne de gösterecek tepkileri vardır. Nedensiz ve tepkisiz, varoluşun temelsizliğini, olağanlığını kanıtlamak ister gibi öylesine yaşarlar. Tam anlamıyla düş ve umut yoksunu bu roman kişilerinin, kaçınılmaz olarak boşluğa ya da tam bir başarısızlığa açılan bireysel yazgılarından kurtulmalarının ise hiçbir olanağı yoktur (Wesemael,2005a:94).

Bir bunalım günlüğü olarak da okunabilecek olan *Kuşatılmış Yaşamlar*'da, roman kahramanı da bir "düzen adamı" olmanın bedelini ağır biçimde öder. Bu bağlamda, kahraman odaklı yürüttüğümüz bu çalışmada, Michel Houellebecq'in *Kuşatılmış Yaşamlar* adlı romanındaki ana kişinin incelenerek melankoli, bunalım ve yabancılaşma duygularının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Böylece roman kahramanının, iç dünyasında yaşadığı çelişkileri dış dünyaya yansıtırken, dış dünyanın yarattığı sıkıntı ve kaygılar karşısında verdiği ruhsal ve zihinsel tepkilerine açıklık getirilecektir.

### **Melankoli, Bunalım ve Yabancılaşma Bağlamında Ana Kişinin İncelenmesi**

*Kuşatılmış Yaşamlar*'ın ana kişisi, aynı zamanda romanın benöyküsel anlatıcısı da olan, otuz yaşında, melankolik, sık sık bunalıma giren bir bilgi-işlem mühendisidir. Adını vermeyen, kendini "program çözümlemecisi" olarak tanıtan roman kahramanı,

Paris'te özel bir bilişim şirketinde çalışır. İyi bir alım gücüne sahiptir, önemli bir terfi umut edecek konumdadır. Buna karşın, savaş alanı olarak gördüğü dünyaya sırt çevirmiş, yalnız bir yaşama katlanmaya çalışır. Toplumla olan ilişkisi çalışma arkadaşlarıyla ve şirket ortamıyla sınırlıdır. Arkadaşsız, aşksız, tekdüze, mutsuz bir yaşam süren bilgi-işlemci, iş günleri dışında kimseyle görüşmek istemez. Hafta sonlarını bile eve kapanarak geçirir. “*Evde kalır, biraz ortalığı derler toplarım; uslu uslu bunalıma girmekteyim.*” (s.34) Yalnızlığının acı verici bir hal aldığı akşam saatlerinde ise “hayvan öyküleri” yazarak insana ve toplumsal yaşama ilişkin düşüncelerini kuramsallaştırmaya çalışır.

Romanın ana kişisi olan bilgi-işlem mühendisi, romanın benöyküsel anlatıcısı olmakla kalmayıp aynı zamanda bir yazar-anlatıcı olarak da karşımıza çıkar. İnsana ve yaşama ilişkin düşüncelerine yer vermenin yanı sıra yazma sürecini de konu edinerek romanının nasıl ve ne amaçla kurgulandığını anlatır: “*Bundan sonraki sayfalar bir roman oluşturacak; kahramanı ben olan bir öyküler zinciri tasarlıyorum. Gerçekte kendi hayatımı anlatmayı seçmiş sayılmam: [...] başka çarem yok. Gördüklerimi ne kadar yazmazsam, o kadar çok acı çekeceğim, [...].*” (s.18) Bununla birlikte, yazar-anlatıcı-kahraman, yaşamın ağırlığından, duyduğu zihinsel ve ruhsal acılardan yazarak kurtulamayacağına, hiçbir şeyi değiştiremeyeceğinin bilincindedir. “*Yazmak hiç yatırtmıyor... Dünyanın düzeni acı verici, yetersiz; değişecek gibi gelmiyor bana.*” (s.18) Onun için yazmak, yalnızca olup bitenlerin altını çizmeye, onları sınırlandırmaya, az da olsa bir gerçeklik düşüncesinin oluşmasına yarıyordu. “*Hep kanlı bir sis içinde debeleniyorsunuz ama tutunacak birkaç dal var... Zayıf bir başarı gerçekte.*” (s.18)

Anlatıcı-kahraman, roman boyunca insanları, yaşamı ve kendini gözlemleyerek çıkarımlarda bulunur, nesnel bir yaklaşımla yorumlar yapar. Yargılarında çoğunlukla eleştirel ve alaycıdır. Yaşama ve insana ilişkin saçma, anlamsız, yapmacık ve gereksiz bulduğu her şeyle kıyasıya alay eder: işiyle, iş arkadaşlarıyla, kadınlarla, ruh doktoruyla; insanların bayağılıklarıyla, duyarsızlıklarıyla, bilgiçlikleriyle; acıyla, mutsuzlukla, ölümlerle. Gerçekte, içinde yaşadığı dünyaya karşı güvensizliğini, umutsuzluğunu, öfkesini bu yolla dile getirmektedir.

Anlatıcı-kahramanın melankolik kişiliğinden kaynaklanan, deliliği andıran bir gülüş, bir tür özgürleşme çabası şeklinde belirerek anlatının karamsar dokusunda çatlaklar açar. Romanı renklendiren, özgür kılan, yazarın büyük bir ustalıklarla kullandığı bu mizah duygusudur. Mizah ve alay, umut kırıcı gerçekliğe karşı bireysel bir yanıt, bir tepki oluşturur. Oadaki şiddet ve mizahın karışımından oluşan kara mizah, tam anlamıyla Houellebecq’in yazınsal biçimini oluşturur. Gülünç ve dokunaklı olan şeyler onda sürekli birbiriyle ilişki içindedir. Yazar, mutsuzlukla, kötülükle alay ederken acınacak durumlar karşısında güldürür. Onun kinizm ve kara mizah ile belirlenmiş mizah anlayışı üzüntü vericidir (Wesemael,2005a:95).

Yaşama ve insanlara karşı ilgisiz, yabancı bir tavır sergileyen roman kahramanının hiçbir beklentisi yoktur. Genç yaşına rağmen yaşama isteğini kaybetmiş, dünyadan umudunu kesmiştir. “*Sadece otuz yaşında olmak beni şaşırtıyor; kendimi çok daha yaşlı hissediyorum.*” (s.134) Rahip arkadaşı Jean Pierre Buvet’in dile getirdiği gibi, yaşamın muhteşem ve coşku verici olduğundan kuşku duyan günümüz insanında görülen serüven ve erotizm ihtiyacı onda yoktur. “*Cinsellik yok, hırs yok; gerçek*

*anlamda eğlence de yok.*” Böylesi bir yalnızlık ve yalıtılmışlığın doğal olmadığını belirten arkadaşının, kendisine yaşam tükenişinin çok uygun bir simgesi gözüyle baktığını hissettiğinde, herkesin bir parça böyle olduğunu, ister istemez yaşamın bir anında bir hiç olduğu izlenimine kapılabildiğini söyler. Aslında, kimsenin tam olarak normal sayılamayacağını düşünen bilgi-işlemci, kendini normal biri olarak görmektedir. *“Yani belki tam olarak değil, [...] Diyelim ki, normallik oranı yüzde 80.”* (s.35)

Düş kırıklığına uğramış, yaşamdan kopmuş olan roman kahramanı, iş yaşamında hissettiği yabancılaşmadan, kişisel ve sürekli ilişkiler kurmadaki yetersizliğinden dolayı acı çekmektedir. Bununla birlikte, bütün Houellebecq kahramanları gibi, huzursuzluğunun nedenlerini kusursuz bir bilinç açıklığı ile kavramasına olanak veren güçlü bir algılama yeteneğine sahiptir. Başarı ve kişisel çıkar peşinde koşan meslektaşlarının ekonomik ve cinsel hiyerarşinin basamaklarını tırmanmak için verdikleri mücadeleyi soğukkanlılıkla gözlemler (Carlson,2006:3).

Dünyayı bir savaş alanı, yaşamı ise bir savaş olarak gören roman kahramanı, bir zamanlar ait olduğunu sandığı bu dünyada her yandan kuşatılmış olduğuna, tutsak bir yaşam sürdüğüne inanır. *“Sigara içmek, hayatımdaki tek gerçek özgürlük parçası haline geldi. Dolu dolu, tüm varlığımla katıldığım tek eylem. Tek projem.”* (s.64) İçinde yaşadığı dünyayı, toplumu, iş çevresini şiddetle yadsıyan bilgi-işlemci, duyduğu nefreti açıkça dile getirir. *“Bu dünyayı sevmiyorum. Kesinlikle sevmiyorum. İçinde yaşadığım toplum beni eğlendiriyor; [...] bilgisayar dünyası beni kusturuyor.”* (s.85) Yaşamdan olduğu gibi mesleğinden de nefret eder; yaptığı işi anlamsız, gereksiz bir kalabalık, olumsuz bir şey olarak görür. *“Bilişimci olarak bütün yaptığım, referansları, veri akışını, rasyonel karar ölçütlerini çoğaltmaktan ibaret... Bu dünyanın, daha fazla bilgi dışında her şeye ihtiyacı var.”* (s.85,86) Bununla birlikte, bilişim sektöründe çalışmanın getirdiği ayrıcalıkların da farkındadır. Rouen’da geçirdikleri bir akşam, konuyu *“biz bilişimciler, bizler kralız”*a getiren meslektaşı Tisserand ile aynı kanıdadır. *“[...] yüksek bir ücret, meslekte belli bir saygınlık, iş değiştirmede büyük kolaylık. Eh, bu sınırlar içinde haksız değil. Bizler kralız.”* (s.64) Diğer yandan, çalıştığı şirket, bilişim sektöründe adını duyurmuş başarılı bir işletmedir. Her bakımdan esaslı bir kapı olarak gördüğü şirketten kafasına estiği an istifa edemeyeceğini bilir.

İş yaşamında olduğu gibi özel yaşamında da mutsuz olan bilgi-işlemci, cazibe sahibi bir erkek olmadığı ve sık sık ruhsal çöküntü yaşadığı için kadınların ilgisini pek çekmediğini, onlar için yalnızca kötünün iyisi olduğunu düşünür. İki yıl önce sevgilisi Véronique’den olaylı bir şekilde ayrıldığından beri hiçbir kadınla ilişkisi olmamıştır. Véronique’i gücü yettiğince sevdiğini, bunun büyük bir aşk anlamına geldiğini ve duyduğu aşkın sevgilisi tarafından boş yere çarçur edildiğini düşünür. Ona göre, eski sevgilisi, ruh çözümlemecisi tarafından geri döndürülemez biçimde içi boş, bencil, despot bir yaratığa dönüştürülmüştür. *“Bayağılık, bencillik, saldırgan salaklık, ahlak duygusunun toptan çöküşü, kronik sevme güçlüğü: işte ‘ruh çözümlemesinden geçmiş’ bir kadının eksiksiz bir portresi.”* (s.105) Sevgilisinin olmadığı bir akşam, intihara teşebbüs etmiş, sonradan paniğe kapılarak acil servisi aramıştır. Véronique onu hastanede ziyaret etmediği gibi eve gelince de bencil, zavallı biri olmakla, duygu sömürüsü yapmakla suçlamıştır. Gerçekte, eski sevgilisi ile olan bağımlı kendi içinde hâlâ koparamamış olan roman kahramanının ne kadınlara ne de kendine güveni vardır.

Véronique ile yaşadığı trajik deneyimin yarattığı hayal kırıklığı ve güvensizlik, onun kadınlara ve cinselliğe karşı giderek derinleşen bir tiksinti ve öfke duymasına neden olur.

Bilgi-işlemci, sürekli ruhsal çöküntü içine girmesine rağmen bakış açısının ve çözümlemelerinin keskinliğinden bir şey kaybetmeksizin, bir gözlemci-etnolog gibi, insanları ve yaşamı gözlemleyerek saptamalar yapar (Robitaille,2004:87). İnsanlığın geleceği konusunda oldukça kötümserdir. Ona göre, teknolojinin ve ekonominin ilerlemesine, iletişim araçlarının çoğalmasına karşın yaşam tarzlarının tektipleşmesi, ilişkilerin zayıflaması, özgürlük ve cinselliğin yozlaştırılması, yaşamı oluşturan öykülerin giderek azalması, yavaş yavaş gelen ölümün habercisidir. “*Ve yavaş yavaş bütün ihtişamıyla ölümün yüzü beliriyor. Üçüncü binyıl iyi geliyor.*” (s.20) Yaşadığı zamana nefret ve kaygıyla bakan roman kahramanına göre, üçüncü binyıl felaketle gelmektedir. İnsanlık kaybetmeye mahkumdur; bunu değiştirecek hiçbir güç yoktur. “*Dünyanın düzeni acı verici, yetersiz; değişecek gibi gelmiyor bana.*” (s.18)

Bilgi-işlemciye göre, tüm enerjisi ve olanaklarına karşın büyük kentler ve kent yaşamı, insanı yalnız ve duyarsız kılar. Zevksiz tasarımlar ve çirkin görünümüleriyle büyük kentler onda tiksinti duygusu uyandırır. Çalıştığı şirketin bulunduğu semt soğuk, tedirgin edici bir etki yaratır. “*Hafiften ay yüzeyini andıran, tamamen altı üstüne getirilmiş bir semtte çalışıyoruz... insan kendini gerçekten de bir üçüncü dünya savaşından çıkmış sanır. Aslında [...] bu sadece bir kent planlaması.*” (s.22) Tarım Bakanlığı’nda çalışan Catherine Lechardoy’un Paris hakkında söylediklerine yorum yapmasa da onu onaylar görünür. “*Paris korkunç bir kentmiş; insanlar birbirleriyle görüşmüyormuş, [...] her şey yüzeyselmış; [...] Paris’te insan sokakta yere düşüp geberse, kimse dönüp bakmamış.*” (s.30)

Roman kahramanı, insanların az görüştüklarini, sıcak ve dostça bir havada başlasa bile ilişkilerini sürdürmekte istekli olmadıklarını belirtir. Ona göre, insan ilişkilerinin giderek olanaksızlaşmasının nedeni, şirketten meslektaşısı Jean-Yves Fréhaut’un ateşli bir şekilde savunduğu özgürlük derecelerinde görülen yükseliştir (Robitaille,2004:96). Uygarlığı, toplum içi bilgi akışındaki çoğalma olarak gören Fréhaut için özgürlük; bireyler, kurumlar, tasarı ve hizmetler arasında karşılıklı bağlantılar kurma olanağından başka bir şey değildir. Dolayısıyla, “*ne kadar seçenek varsa o kadar da özgürlük var[dır].*” (s.43) Bilgi-işlemciye göre, çoğu insan her türlü ilişkinin bir bilgi alışverişine indirgenmesini az çok kabullenmektedir. Söz gelimi, Tarım Bakanlığında çalışan bir bilişim kuramcısına göre, “*kusursuzca bilgilenmiş, kusursuz saydamlıkta iletişimci bir topluma giden yol daha çok uzak[tır].*” (s.48) Bu durumda, bir bilişim düşünürünün doğrudan toplumsal evrim düşünürüne dönüşmesi de kaçınılmazdır.

Roman kahramanına göre, insanların davranışları, düşünceleri, zevkleri, bakış açıları birbirinin aynısı değilse de birbirine benzer. Ama insanlar, karşılıklarını kendilerine çok özel bireylermiş gibi davranmak zorunda bırakmak için bir takım kişilik özellikleri sergileyerek farklı görünmeye çalışırlar. Günümüzde her yaşamın artık anlatılmaya değer bir öyküsünün olmadığını düşünen roman kahramanına göre, yaşam, yalnızca bireysel deneyimler üzerine kurulmuş bir olgudur. “*Ne kadar kader varsa, o kadar da yaşanabilecek deneyim vardır.*” (s.25)

Romanda, anlatıcı-kahramanın yazar olarak biçimsel seçimi de basit bir ön gerçeğe, roman türünün ve günümüz insanının yaşam biçiminin yetersizliğine dayanır. “İnsan ilişkilerindeki bu adım adım siliniş, romana birtakım sorunlar getirmiyor değil... Roman, biçimi, kayıtsızlığı ve hiçliği resmetmek için tasarlanmamıştır; daha düz, daha özlü ve daha donuk bir söylem icat etmek gerekecektir.” (s.45) “Niyetim ince ruhbilimsel dokunuşlarla sizi büyülemek değil. Mizah duygum ve keskin zekâmla sizden alkış kopartmakta da gözüm yok... Kafamdaki başka türden felsefi amaca ulaşmak için, [...] olayları budayıp ayıklamam gerekecek... bunu yaparken sadece tarihin gelişimi de bana yardımcı olacak.” (s.20) Yazar-anlatıcı, kendi roman anlayışını dile getirirken aynı zamanda Houellebecq’in benimsemiş olduğu biçimin temel ilkesini de tam olarak ortaya koyar (Saenen,2001-2002:159).

Roman kahramanı, günümüz insanının karmaşık, makineleşmiş, tektipleşmiş yaşamını bir kurallar alanı olarak görür: iş saatleri, alışverişler, ödemeler, formaliteler, vb. Ancak zor olan kurallara uygun olarak yaşamak değil, kurallara göre yaşamının yeterli olmamasıdır. “[...] mutlak yalnızlığınızın, her yeri kuşatan boşluk duygusunun, varlığınızın acı ve kesin bir felakete doğru yaklaştığı sezgisinin sizi somut bir ıstırap haline sürüklemek için yarıştığı o anların gitgide daha sık bastırmasını gerçekte hiçbir şey engelleyemez.” (s.17) Bilgi-işlemciye göre, yoğun iş günleri, iş saatleri dışında yapılması gereken şeyler, insanların ruhsal, düşünsel ve toplumsal gelişimlerini engellemektedir. Dünyada artan hareketlilik, insan enerjisini ve coşkusunu tüketmek üzeredir. “Gene de boş zaman kalır. Ne yapmalı? Bunu nasıl kullanmalı?” (s.16) Özgür olduğunu düşünen birey, hareket alanını giderek yitirmekte, zamanın hızına ayak uydurmak için koşuşturmalarla zamanı yaşamadan tüketmektedir. Roman kahramanına göre, kurallar alanında daha fazla yaşayamayacağını anlayan birey, savaş alanına girmek zorundadır. Yaşamın açık denizlerde yüzmekle eşdeğer olduğunu düşünen bilgi-işlemci, kıyıda giderek uzaklaşan insanın başka bir kıyı aramasının boşuna olduğunu, tüm çabalarının onu mutlak sona daha çok yaklaştırdığını dile getirir. “Uzun zaman başka bir kıyı olduğuna inanmıştınız; artık böyle bir şey yok. Gene de yüzmeye devam ediyorsunuz ve yaptığınız her hareket sizi boğulmaya daha çok yaklaştırıyor.” (s.18)

Şirketi tarafından yeni bir bilgisayar paket programını taşradaki Tarım İl Müdürlükleri’nde tanıtmakla görevlendirilen bilgi-işlemcinin Rouen ve La Roche-sur-Yon kentlerine yaptığı iş gezileri, bir tür kendi iç dünyasına, ruhunun derinliklerine doğru yaptığı bir yolculuğa dönüşür. Yeni bir bunalımın eşiğinde olduğunu hisseden roman kahramanı, başlangıçta bu iş gezisinin kendine iyi gelebileceğini, en azından bunun “bir hafifleme, bir sıçrayış” olacağını düşünür (s.51). Yolculuk, ona, kaçıp uzaklaşması için iyi bir fırsatmış gibi görünür. Az da olsa umutla başladığı bu yolculuğun ilk anlarında, doğa manzaraları onda büyük ölçüde olumlu bir etki bırakır. “Gün ağarmaya başladı. Güneş kan kırmızı, sisli küçük göller ve koyu yeşil çayırklar üzerinde dehşet verici bir kırmızılıkta beliriyor... Manzara harika, biraz ürkütücü.” (s.57) Yaşamının yeni ve farklı bir boyutunu oluşturan bu gezi, insanları ve yaşamı sürekli gözlemlemekten geri kalmayan, arayış içindeki roman kahramanının iç dünyasındaki gerilimin iyice açığa çıkmasına neden olur.

1 ile 24 Aralık arası gerçekleşen iş gezisinde, aşırı çirkinliği ve ısrarcı tavırları nedeniyle kadınların şiddetle uzak durduğu meslektaşları Raphaël Tisserand ona eşlik

eder. Roman kahramanı, Rouen kentine yaptıkları ilk gezide, insanları, kent yaşamını ve özellikle meslektaşının sonu gelmez, başarısız çapkınlık girişimlerini bezginlik ve tiksinti karışımı bir duyguya kapılarak gözlemler. Gürültü ve çevre kirliliği nedeniyle kent onun gözünde tam bir kokuşmuşluk içindedir. Eski Pazar Meydanı'nda yaptığı gezintide insanları dikkatle inceleyen bilgi-işlemci, sürüler ya da küçük gruplar halinde dolaşan insanların birbirlerinin tıpatıp aynısı olmasa da birbirlerine çok benzediklerini gözlemler. İnsanların kendilerinden, yaşamlarından fazlasıyla hoşnut olduklarını gören roman kahramanı, bunu şaşırtıcı hatta ürkütücü bulur. “*Kâh alaycı bir gülüş, kâh salak bir ifade takınarak uslu uslu geziniyorlar.*” (s.72) Sonuçta, “*kendi[ni] onlardan farklı hissettiği[ni,] [...] bu farkın doğasını ortaya koya[madan]*” duyumsar (s.73).

Bir gece ciddi bir kalp rahatsızlığı geçirip hastaneye gitmek zorunda kaldığında, sokakta karşılaştığı kişilerden yardım göremez. Nefret ettiği bu kentte, bu sevimsiz Rouenliler arasında öleceği korkusuyla büyük bir kaygı nöbeti geçirir. Tedavinin ardından birkaç günlüğüne Paris'e gelen bilgi-işlemci, dönüş yolculuğunda, daha önce görüp etkilendiği aynı manzara karşısında tamamen duyarsız kalır. “*İlginç, şimdi güneş bana tıpkı gidiş yolculuğumdaki gibi kırmızı görünüyor. Ama hiç umurumda değil; beş-altı kırmızı güneş de olsa, düşüncelerimin seyri hiçbir şekilde değişmeyecek.*” (s.85) Rouen'da aradığı ruhsal dinginliği bulamayan roman kahramanı bunalıma biraz daha sürüklenmiştir. Son sayfalarda, ormanda yaptığı bir gezinti sırasında, doğayı algılamakta verdiği tepki, en sonunda, içsel çöküntü ile tam bir yenilgiye uğradığını gösterir (Carlson,2006:4). “*Güneş altında, bir çayıra uzanıyorum; şimdi bu çok dost, çok huzur veren manzaranın ortasında[...] uzanmışken kötüyüm. [...] her şey acı ve mutsuzluk kaynağı haline geldi.*” (156)

İyileştikten sonra iş gezisine devam eden bilgi-işlemci La roche-sur-Yon'a gider. Roman boyunca insanların davranışlarını, sergiledikleri bayağılıkları çözümleyen, giderek dünyaya karşı tiksinti ve duyarsızlık karışımı bir duyguya kapılan anlatıcı-kahraman, burada, bir ekonomik ve cinsel özgürlükçülük kuramı ortaya koyarak bize “yazar olarak” dünyanın yeni bir görünümünü sunar (Robitaille,2004:91).

Romanda, kurallar alanının karşıtı olarak beliren savaş alanı böylece genişletilerek ekonomik alandan cinsel alana yayılır. “*Ekonomik özgürlükçülük [...] hayatın her döneminde ve toplumun her katında savaş alanının genişlemesidir. Aynı şekilde, cinsel özgürlükçülük de her yaşta ve her sınıfta savaş alanının genişlemesidir.*” (Extension, s.100)<sup>2</sup> Türkçeye *Kuşatılmış Yaşamlar* olarak çevrilen romanın özgün adının tam çevirisi de *Savaş Alanının Genişletilmesi*'dir. Günümüzde cinselliğin de serbest piyasa ekonomisi gibi rekabete dayalı olduğunu öne süren bilgi-işlemciye göre, cinsel özgürlükçülük de ekonomik özgürlükçülük gibi “*acımasız bir ayrımcılık sistemi*” oluşturur ve “*mutlak yoksullaşma olguları*” üretir (s.102). Bu cinsel adaletsizlik saptamasının sonu, meslektaşını cinayet işlemeye kışkırtmasına kadar varır (Monnin,2002:1).

<sup>2</sup>Romanın Fransızca aslında bulunan “De même le libéralisme sexuel, c’est l’extension du domaine de la lutte, son extension à tous les âges de la vie et à toutes les classes de la société.” (s.100) tümcesinin çevirisi Türkçe metinde yer almamaktadır.

Roman kahramanının yaşama, insanlara, özellikle de kadınlara karşı olan ilgisizliği giderek nefrete ve öfkeye dönüşür. Cinsel adaletsizlik düşüncesi Véronique'ten kaynaklanan öfkesi ile birleşince, yıkıcı duygularını sonunda denetleyemez hale gelir. Sables-d'Olonne'da, Noel gecesi gittiği bir diskotekte Véronique'e inanılmaz derecede benzeyen on yedilik genç bir kız, eski sevgilisine karşı hissettiği tüm çelişkili duyguların iyice açığa çıkmasına neden olur. *"İki yıllık ayrılığın hiçbir şeyi silmediğini fark ettim;... kusmak istiyordum [...] artık daha fazla böyle devam edemezdi."* (s.114) O sabah tasarlamış olduğu planı uygulamak isteyen bilgi-işlemci, Tisserand'ın çaresizliğinden yararlanarak onu bu "sözde Véronique"i öldürmesi için kışkırtır. *"O kadınların bıçağının ucunda titrediklerini ve gençliklerine acıman için yalvardıklarını hissettiğinde, orada gerçekten sen efendi olacaksın; o an onlara ruhen ve bedenen sahip olacaksın."* (s.118)

Melankolinin giderek ele geçirdiği roman kahramanı, taşkınlık nöbeti geçirerek bir başkası aracılığıyla cinayet işlemeyi tasarlar. Duyduğu öfke, nefret ve tiksintiye kaçınılmaz şekilde dışa vurmak, şiddet aracılığıyla tatmin ederek kendinden uzaklaştırmak ister. Cinayet girişiminin başarısız olmasının ardından tüm yıkıcı duygularını bu kez kendi üzerine yönlendirir. *"İçimde bir şeylerin kırıldığını hissediyorum, [...] Öfke ve bir şeyler yapma ihtiyacı içinde ordan oraya yürüyorum ama [...] bütün girişimler daha başından sıfırı tüketmiş gibi geliyor bana... Sadece intihar, ulaşılmaz olarak, yukarıda ışıltılı parlamakta."* (s.133) İntihar düşüncesi ona giderek çekici gelmeye başlar; intiharın kendisi için yararlı olacağını düşünmektedir. 30 Aralıkta, arayış içinde, yılbaşı gecesini geçirmek üzere ebeveynlerinin doğduğu yere, Fransa'nın güneyindeki Saint Cirgues-en-Montagne'a gitmeye karar verir. Yeni yılın başladığı anda, orada, son derece önemli ipuçlarının kendini beklediğine inanmaktadır. Lyon'a vardığında geceyi garda, sokak serserilerinin ve evsizlerin arasında geçirmek zorunda kalır. Bir tür ölüm isteğiyle, gözleri önünde bankamatikten yüklü miktarda para çekerek onları kışkırtmaya çalışırsa da başarılı olamaz. Sabah, yolculuk düşüncesinden vazgeçerek Paris'e geri döner.

Tam anlamıyla ruhsal bir çöküntü yaşayan roman kahramanı, ani öfke ve ağlama nöbetlerine tutularak duygusal taşkınlıklar sergiler. İsteyerek ya da kaza sonucu bedenine zarar verdikçe bundan büyük bir zevk duyar. *"Ortalığı toplarken oramı buramı kesiyorum, kanlar akmaya başlıyor. Bu bana büyük bir zevk veriyor. Bu tam istediğim şey."* (s.130) Gördüğü şiddet içeren rüyaların etkisiyle sabahları kendi bedenine zarar verme isteğiyle uyanır. Aylar boyunca kaldığı bir klinikte tedavi görse de iç huzursuzluğunu bir türlü bastıramaz.

Houellebecq'in bütün roman kişileri gibi takıntılı, nevrotik bir kişiliğe sahip olan bilgi-işlemci, bu tür ruhsal bozuklukların nedenlerinin sıklıkla normal bir cinsel yaşamın olmayışından kaynaklandığını söyleyen Freud'un kuramını doğrular bir tutum içindedir (Wesemael,2004:117). Onda, cinsellik bir gizem ya da coşku alanı değil, tersine, utanç ve tiksintinin yaşandığı bir alandır. Sadist bir eğilimle tasarladığı cinayetin gerçekleşmemesi, saldırganlığı kendine yöneltmesine neden olur. Özellikle melankolik insanlarda ortaya çıkan şiddetli bir kendini cezalandırma isteğine kapılır (a.g.e.,120-122).

Durumunun ciddiyetine vararak gönüllü olarak yattığı dinlenme evinde, dünyayı ve yaşamı sorgulamaktan, soyut ve kuramsal düşünmekten bir an olsun vazgeçmeyen bilgi-işlemci, oldum olası güven duymadığı ruh doktorlarıyla bir türlü iletişim kurmayı başaramaz. “Kendimi çok dipte hissediyor değilim, daha çok etrafımdaki dünya bana yüksek görünüyor.” (s.137) diyen roman kahramanı, ruhsal durumunu, Maupassant’ın nevroitik, aşırı duyarlı ruh haliyle koşutluk kurarak açıklamaya çalışır. “Maupassant’ın delirmesinin nedeni madde, hiçlik ve ölüme dair keskin bir bilince sahip olmasıydı [...], kendi bireysel varlığıyla dünyanın geri kalanı arasında mutlak bir ayırım yapıyordu.” (s.149) Yaşadığı çağı “burukluk çağı” olarak nitelendiren bilgi-işlemciye göre, “hiçbir uygarlık, hiçbir devir insanlarında bunca burukluk yaratmayı başaramamıştır.” Günümüz insanı, katlanamadığı yaşlanma ve ölüm düşüncesine boyun eğmekte, bütün egemenliği ve koşulsuzluğuyla bu kavram adım adım bilinç alanını doldurarak yaşamsal tüm arzuları yok etmektedir. Geriye kalan yalnızca kıskançlık, korku ve en çok da “uçsuz bucaksız, akıl almaz bir burukluk[tur].” (s.150)

Keskin bir duyarlılık ve zeka ile yaşamı, insanı ve toplumsal düzeni sorgulayan roman kahramanı, 19. yüzyıl gerçekçileri gibi umutsuzluğa kapılmıştır. Anlamsız bulduğu bir yaşam, samimiyetsiz ve sığ bulduğu insanlar, eşitliklessiz ve adaletsiz bir toplumsal düzen onda yabancılaşma duygusuna neden olmuştur. Kliniğe gelinceye kadar yaşamı, insanları sürekli gözlemleyen roman kahramanı artık gözlemlenen konumuna geçer ve bir tür denek haline gelir. Kendisini tedavi eden doktorun iç sıkıntısı üzerine bir tez hazırladığının, bunun için kendisi gibi öğelere ihtiyacı olduğunun farkındadır. “Herhalde bugün ben bir doktora tezinde, öteki somut vakalar arasında belirsiz bir yaşam sürmekteyim... Dosyanın kalınlığını, yapıştırma cildini, biraz iç karartıcı kapağını hayal ediyorum; sayfaların arasında yavaş yavaş yassılıyorum; eziliyorum.” (s.152) Koşulların kaderini belirlediğinin, başka türlü olamayacağını bilincinde olan bilgi-işlemci, şu anda olduğu gibi gelecekte de aynı koşulların aynı sonuçları doğuracağını bilir. “Haftalar geçtikçe, önceden hazırlanmış bir planı gerçekleştirmek için orada bulunduğuma dair içimdeki inanç büyüyordu [...]. Aynı zamanda, burada kalışımın [...] daha [...] sert psikiyatri kuruluşlarına, gitgide daha sık olarak, daha uzun sürelerle kapatılmaların başlangıcı olduğuna dair olan sezğim de geliştirmekteydi. Bu düşünce beni derin bir kedere boğuyordu.” (s.151)

Mayıs ayının sonlarına doğru klinikten ayrılan bilgi-işlemci, kısa bir süre sonra yeniden aynı duygusal karmaşa ve sinir nöbetlerine tutulur. “[...] uzun zamandır davranışlarımın anlamını [...] sık sık çözemez hale geliyorum. Geriye kalan zamanda az çok gözlemci konumundayım.” (s.154) Toplumsal yaşama katılmak yerine insanları uzaktan izleyen bir gözlemci gibi davranan roman kahramanı, bakış açısının ve çözümlemelerinin sivriliğinden hiç ödün vermeksizin değerlendirdiği ve uyuşamadığı bu dünyanın büsbütün dışında kalır. Savaş alanını ya da gözlem alanını yaymak, sonuçta, yaşamak ve mücadele etmek için yetersiz kalmıştır. Bilgi-işlemcinin yabancılaştığı dünyaya, yaşama karşı sergilediği en son duruş, karamsar, melankolik bir tavırdır. Melankoli, insan ile dünya arasında; tüm şiirselliğin dışlandığı, karşılıklı ilişkilerin artık yalnızca ekonomik ve cinsel terimlerle ölçüldüğü, maddi temeller üzerine kurulmuş bu dünya ve iletişim kurmaktan yoksun, toplumda yer işgal eden bu



“düzen adamı” arasında sonlandırılacak bir savaş alanı yaratır (Robitaille,2004:91,92). Sonuçta, roman kahramanı, istemeden de olsa girdiği savaş alanında yenilerek düzen adamı olmanın bedelini ağır biçimde öder.

Bilgi-işlemci, 20 Haziranda, ebeveynlerinin doğduğu köye yaptığı ikinci ve son yolculukta, uzun zamandır içinde hep var olan ama bir türlü dışarıya çıkamayan bir şeyin sonunda belleğinde billurlaşarak açık ve kararlı bir hal aldığını sezinler. 21 Haziran sabahı, Saint-Cirgues-en-Montagne’da, Mazas Devlet Ormanı’na yaptığı bisiklet gezintisi, tam anlamıyla bir içsel yolculuğa dönüşür. “*Zihnime yediğim koca bir tokatla içimin en derinliklerine sürükleniyorum.*” Doğayla baş başa kaldığı bu gezinti onda çelişkili, taşkın duygulara neden olur; acı ve mutsuzluk kadar zevk ve sevinç olanağı olduğunu da fark eder. “[...] şimdi bu çok dost, çok huzur veren manzaranın ortasındaki çok tatlı yeşilliğe uzanmışken kötüyüm. Paylaşmanın, zevkin, duyularda masum bir uyumun kaynağı olabilecek her şey acı ve mutsuzluk kaynağı haline geldi. Aynı zamanda etkileyici bir şiddetle sevinç olanağı da hissediyorum yeniden.” (s.156) Roman kahramanı için Maupassant’ın dünyasına benzeyen bir dünyada yaşamak olanaksızdır. Doğada yaptığı gezintide, dünyaya güçlü bir biçimde tutunmayı denediği anda, tam anlamıyla yenilgiye uğramış olduğunu duyumsar (Carlson,2006:4).

Aslında, bilgi-işlemci, yıllarca dünyayı, yaşamı anlamaya çalışmış, bunu başarabileceğini umut etmiştir. Yaşamın gizli amacını keşfeden, yaşama katılan, mutlu bir birey olmak istemiştir. Yaptığı gözlemler, çıkarımlar, kuramlaştırma çabaları boşuna değildir. Kendine sığınabileceği, huzur bulacağı bir dünya yaratmak istemiştir. “*Yıllardan beri bana benzeyen ve dünyayla sıkı ilişki içinde kuramsal bir cennette yaşayan bir hayaletle yan yana yürüyorum. Uzun zaman ona ulaşmanın benim işim olduğuna inanmışım. Artık bitti.*” Artık yaşamın sırrına eremeyeceğinin, yaşama sıkıca bağlanamayacağını, bunun bir yanılsama, bir düş, boş bir inanç olduğunun bilincine vararak çabalamaktan vazgeçer. Yaşamla yaptığı savaşı kaybetmiş olduğunu hisseden roman kahramanı, yaşam karşısında onurlu ve cesur duruşunu korumayı sürdürür. “*Kendimi yokluyor, kendimle dalga geçiyorum ama aynı zamanda da kendime saygı duyuyorum... Dünya hakkında zihnimdekiler hâlâ nasıl da net! İçimde ölecek olan şey kesinlikle müthiş zenginlikte; kendimden utanacak bir şeyim yok; denemiş olacağım.*” (s.156)

Öğle üzeri, ormanın derinliklerine doğru ilerledikçe, doğanın kışkırtıcı ve huzur veren çekiciliğine iyice kapılır, manzaranın giderek daha hoş ve dostça bir hal aldığını duyumsar. Uçurumun ortasına vardığında, bundan böyle yaşamak için hiçbir amacının olamayacağını, kendisi için bütün çıkış yollarının kapandığını düşünür. Onun için yaşamın amacı, yalnızlığa, acıya, yoksunluğa, kendi içinde tutsaklığa son verecek olan bir “*yüce birleşme*”dir (Monnin,2002:2). Bunun gerçekleşmeyeceğine inanan bilgi-işlemci için artık yaşamı bırakma zamanı gelmiştir. “*Tenimi bir sınır gibi hissediyorum, dış dünyayı da bir eziliş gibi. Ayrılık izlenimi tam; artık bundan böyle kendi içimde tutsağım. O yüce birleşme olmayacak; hayatın amacı kaçırıldı.*” (s.157) Onda tiksinti, nefret, öfke ile ortaya çıkan taşkınlık durumları nedeniyle zaman zaman kesintiye uğrayan melankoli, böylece tam anlamıyla roman kahramanını ele geçirir (Robitaille,2004:92). Bilgi-işlemci, kendini ezip tüketen bu dünyadan, tüm acı ve

karmaşalarından, saçma, anlamsız bulduğu bir yaşamdan ölüme benzer mutlak bir kopuşla ayrılmak üzere olduğunun bilincindedir.

### Sonuç

Sabine van Wesemael'e göre, Houellebecq, Fransa'nın siyaset, sanat, eğitim, ahlak, bilim gibi hemen bütün alanlardaki düşkünlüğünü gözler önüne serer. Yazarın karamsarlığı, metafiziksel, ahlaksal ve toplumsal olup eksiksiz bir karamsarlıktır. Schopenhauer ve Nietzsche'de olduğu gibi, toplum felsefesinde aşırı boyutlara varır. Toplumun, devletin, bütün ortaklaşa yaşam biçimlerinin mutlak ölküsüzleşmesi sonucuna ulaşır (Wesemael,2005b,185).

*Kuşatılmış Yaşamlar*'da, genelde anamalcı, makineleştirici, aşırı özgürlükçü bir toplumsal düzenin, insanı çevresine ve kendine nasıl yabancılaştırdığı, özde ise toplumsal ilişkileri aldatmaca, dünyayı savaş alanı olarak gören bir bilgi-işlemcinin, giderek yabancılaştığı yaşama ve insan türüne dair yaptığı öznel gözlem ve değerlendirmeleriyle birlikte, aşama aşama bunalıma uzanan yaşamının son dönemi anlatılır. Toplumsal oyundan kendini soyutlayan, yükümlülüklerinden kurtulan, giderek bunalıma giren, kurallar alanı gibi savaş alanını da terk eden bilgi-işlemcinin kuramsal ve estetik duruşu, anlatıda öne sürülen bir roman kuramının gerekliliği, bilimsel tarafsızlık, ruh çözümlemesinin yetersizliği, ekonomik ve cinsel özgürlükçülüğün zararları gibi konular ile uyumlu olarak romansı bir çerçeve yaratır (Dion,2004:57).

Romanda sahneye konulan anlatıcı-kahramana yaşadığı dünya giderek daha tuhaf, daha yabancı görünür. Sürekli bunalıma girmesine rağmen dünyayı başka türlü kavramasına olanak sağlayan keskin bakış açısını ve çözümleme yeteneğini korur. Bir gözlemci-etnolog gibi, insanları ve toplumsal yaşamı gözlemleyerek değerlendirmeler yapar. Aynı zamanda, sanki bunalım onda üzüntü verici, karanlık ama billursu ve kurtarıcı bir bilinç alanı yaratıyormuşçasına, bir ekonomik ve cinsel özgürlükçülük kuramı ortaya koyarak, yabancılaşma üzerine temellenmiş yaşamsal gerçekliğin şiirsel bir görünümünü sergiler (Robitaille,2004:87).

Modern romanın anti-kahramanlar galerisinde yerini alan bilgi-işlemcideki yabancılaşma duygusunun iki nedeni vardır: Birincisi, öteden beri var olan melankolik, bunalımlı kişiliği, ikincisi ise günümüz Batı toplumunun makineleştirici, köleleştirici yaşam tarzıdır. Bu iki neden bir araya geldiğinde, ondaki yabancılaşma duygusunda yoğunlaşma görülür (a.g.e.,88,89). Davranışlarının anlamını sıklıkla çözemez hale gelen bilgi-işlemci, yaşama katılmak yerine onu uzaktan izleyen bir gözlemci gibi davranır. Yabancılaşma, onun yaşam karşısında takındığı estetik bir duruştur. Bu bağlamda Houellebecq, *Rester Vivant* (Canlı Kalmak,1991) adlı deneme kitabında yer alan *Approches du désarroi* (Düzensizlik Yaklaşımları) başlıklı yazısında, dünya ile yaşam karşısında insanın estetik bir duruşla kendini konumlandırmasının hiçbir zaman bugünkü kadar kolay olmadığını dile getirir. Bunun için bir durma zamanı belirlemek yeterlidir. Radyoyu kapatmak, televizyonu prizden çıkarmak, hiçbir şey satın almamak, artık bilmemek, hiçbir şeye katılmamak, zaman zaman bütün düşünsel etkinliği belirli bir süre için durdurmak, tam anlamıyla birkaç saniye boyunca devinimsiz kalmak yeterlidir (a.g.e.,89,90).

Sonuç olarak, roman kahramanının yalnız, tekdüze bir yaşam sürmesi, sürekli bunalıma girmesi, melankolik kişiliği ve insanı tüketmeye yönelik yaşam tarzı ondaki yabancılaşma duygusunu giderek derinleştirir. Yaşadığı dünya ve insan türü ona giderek daha tuhaf, yabancı görünmeye başlar. Yaşama ve insana karşı duyduğu yabancılaşma zamanla yoğunlaşarak nefrete ve şiddete dönüşür. Yaşamı ve insanı tüketmeye yönelik ölümle sonuçlanabilecek bir mücadeleye girer. İç huzursuzluğu arttıkça, şiddeti fiziksel ve duygusal olarak kendine yöneltir. Davranışlarının anlamını çoğunlukla çözemez hale gelen bilgi-işlemci, toplumsal yaşama katılmak yerine onu uzaktan izleyen bir gözlemci gibi davranır. İç huzursuzluğunun giderek krize dönüşmesi derin bir bunalıma girmesine neden olur. Tedavi görse de yaşadığı ruhsal çöküntünün üstesinden gelemeyen ve yeniden bunalıma sürüklenir. Savaş alanının giderek daraldığını, anlamını yakalayamadığı bir yaşamda mücadele etmenin artık faydasız olduğunu, tüm umut yollarının kendisi için kapandığını hissederek Melankoliye tam anlamıyla teslim olan roman kahramanı, uyuşamadığı, yabancı olduğu bu dünyadan, anlamsız, sefil bulduğu bir yaşamdan kopma isteğini açık ve kesin bir düşünce olarak zihninde duyumsar.

#### KAYNAKLAR

- Alpozzo, M. (2005), "Houellebecq: le devoir d'être abject", *Le Journal de la culture*, numéro 17, novembre/décembre.
- Carlson, J. (2006), "Houellebecq – soleils et lumières", *XVI Congreso de Romanistas Escandinavos / XVIe Congrès des Romanistes Scandinaves*, Collection: Littérature française / Jonna Kjær, Artikel98.pdf, Published by: Department of Language and Culture, Roskilde University.
- Clément, M. L. – Wesemael, S. V. (2007), "Introduction", *Michel Houellebecq sous la loupe*, études réunies par Murielle Lucie Clément et Sabine van Wesemael, Amsterdam, Rodopi, ss. 5-18.
- Dion, R. (2004), "Faire la bête. Les fictions animalières dans Extension du domaine de la lutte, une histoire de maladie", *Michel Houellebecq. Avec une interview inédite de l'auteur*, études réunies par Sabine van Wesemael, Amsterdam, Rodopi, p. 55-66.
- Genon, A. (2008), "Approches de Houellebecq", *Acta Fabula*, Mars 2008, volume 9, numéro 3, URL: <http://www.fabula.org/revue/document4020php>.
- Hillen, S. (2007), *Ecarts de la modernité. Le Roman Français de Sartre à Houellebecq*, Caen, Lettres Modernes Minard.
- Houellebecq, M. (2001), *Kuşatılmış Yaşamlar*, Çev: Aysel Bora, İstanbul, Can Yayınları.
- Houellebecq, M. (2008), *Extension du domaine de la lutte*, Paris, Jai Lu.
- Lipovetsky, G. (2007), *L'ère du vide. Essais sur l'individualisme contemporain*, Paris, Gallimard.
- Lipovetsky, G. – Charles S. (2008), *Les Temps hypermodernes*, Paris, Grasset.

- Monnin, C. (2002), "Extinction du domaine de la lutte, L'oeuvre romanesque de Michel Houellebecq", *L'Atelier du Roman*, n° 32, [www.houellebecq.info/revuefile/37\\_Monnin.pdf](http://www.houellebecq.info/revuefile/37_Monnin.pdf).
- Mura-Brunel, A. ve Dambre, M. (2004), "Avant-Propos", *Le Roman français au tournant du XXIe siècle*, sous la direction de Bruno Blanckeman, Aline Mura-Brunel et Marc Dambre, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle, p.475-476.
- Robitaille, M. (2004), "Houellebecq ou L'Extension d'un monde étrange", *Tangence*, Numéro 76, p. 87-103.
- Saenen, F. (2001,2002), "Sur l'écriture de Michel Houellebecq", *Anales de Filología Francesa*, Numéro 10, Universidad de Murcia, p. 157-168.
- Schober, R. (2004), "Vision du monde et théorie du roman, concepts opératoires des romans de Michel Houellebecq", *Le Roman français au tournant du XXIe siècle*, sous la direction de Bruno Blanckeman, Aline Mura-Brunel et Marc Dambre, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle, p. 505-515.
- Wesemael, S. V. (2004), "Le freudisme de Michel Houellebecq. Extension du domaine de la lutte, une histoire de maladie", *Michel Houellebecq. Avec une interview inédite de l'auteur*, réuni par Sabine van Wesemael, Amsterdam, Rodopi, p. 117-126.
- Wesemael, S. V. (2005a), "L'ère du vide", *RiLUnE*, Numéro 1, p. 85-97.
- Wesemael, S. V. (2005b), *Le plaisir du texte*, Paris, L'Harmattan.

## AZERBAJCANLI TÜKETİCİLERİN KÜLTÜREL BOYUTLARININ TESPİTİ VE BU BOYUTLAR İLE TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ

Hasan BARDAKÇI\*

### ÖZET

Son yıllarda kültüre dair yapılan en önemli çalışmalardan biri Hollandalı bilim adamı Geert Hofstede'nin yapmış olduğu kültürel boyutlama çalışmasıdır. Kültürün çözümlenmesine yönelik bu çalışmaların amacı ise genel olarak konuyu formüle etmek ve ilişkilendirilebileceği tüm alanlarda etkin kullanımını sağlamaktır. Şimdi ki çalışma da, kişilerin taşıdığı ve yaşadığı kültürün eril yada dişil olmasıyla, belirsizliğe karşı tutumuyla, bireyci yada kolektivist olmasıyla yada gücü benimseme durumuyla bir kısım tüketici davranışları arasındaki ilişki derecesini ortaya koymayı amaçlamaktadır. İki bölümden oluşan çalışmanın ilk bölümünde, kültürel farklılıkların sınıflandırılması çerçevesinde Hofstede'nin kültür boyutları açıklanmaktadır. İkinci bölümünde ise çalışmanın örneklemini oluşturan Azerbaycan'da yaşayan 247 tüketiciye uygulanan ve 19 sorudan oluşan anket formundan elde edilen verilerin analizi yer almaktadır. Çalışmada anket metodu, verilerin analizi için ise SPSS programı kullanılmıştır. Yine çalışmada Tüketicilerin kültürel boyutları ile satın alma davranışlarına verdikleri cevaplar arasında bazı anlamlı farklılıklar bulunmuştur.

**Anahtar kelimeler:** Azerbaycan, Kültürel Boyutlar Teorisi, Tüketici Davranışları, Kültür

### DETERMINATION OF CULTURAL DIMENSIONS IN THE AZERBAIJANI CONSUMERS AND ANALYSIS OF RELATIONSHIP BETWEEN THIS DIMENSIONS AND CONSUMER BEHAVIORS

### ABSTRACT

One of significant studies concerning culture is netherlander scientist Geert Hofstede's study on dimentionilizing cultures in recent years. The aim of these studies which focus on cultural analysis is to formulize the subject or topic and make effective use of it any possibly related area. This study aims to emphasize the level of the relationship between one's inborn culture being male or female, being invividualist or collectivist, condition of uncertainty avoidance and condition of power distance. The study composes of two parts; in the first part within the framework of cultural differences, Hofstede's cultural dimensions are explained. In the second part the results of the survey made up of 19 quest to 247 consumers, analysis of data is composed. For the collection of the data survey method, spss analysis are used. Besides in this study, significant relationship was found between consumer behaviors and cultural dimensions.

**Key words:** Azerbaijan, Cultural Dimensions Theory, Consumer Behaviors, Culture

---

\* Uzman, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret  
hasanbardakci.72@gmail.com

## **Giriş**

Kişiler veya firmalar genellikle çok önemsemedikleri kültürel özelliklerin, firmalarına ve şirketlerine ne kadar zarar verebileceğini, zarara uğradıktan sonra anlamakta ve tedbir alma yoluna başvurumaktadırlar. Bu bağlamda Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin dağılmasından sonra Türki cumhuriyetler içerisinde oldukça büyük bir ekonomik büyüme yakalayan Azerbaycan'la artan ticaret, firmaların bu farklılıkları bilmemesinden dolayı ortaya ciddi zararlar koyabileceği anlaşılmıştır. Yine günümüz rekabet koşulları da; çeşitli, kaliteli ve uygun fiyatlı ürün seçenekleri sunması gibi bazı nedenlerden dolayı tüketici odaklı olmaya, potansiyel tüketicilerinin profilini tanıtmaya ve onların değişen ihtiyaç ve isteklerini sürekli olarak takip edip karşılamaya zorlanmaktadır. Bir başka deyişle işletmeler, potansiyel tüketicilerinin satın alma davranışını tespit ederek, elde edilen bilgilere göre pazarlama stratejileri geliştirmek durumunda kalmaktadır. Buna yönelik Hollandalı bilim adamı Geert Hofstede toplumları daha kolay kültürel özellikleri ile inceleye bilmek için kültürel boyutlar teorisini ortaya atmış ve geliştirmiştir.

Bu makalenin amacı da Azerbaycan'daki tüketicilerin kültürel boyutlarını belirleyerek, satın alma davranışı hakkında genel bir çerçeve çizmek ve söz konusu tüketicilerin satın alma davranışı ile kültürel boyutları arasındaki ilişkileri ortaya koymaktır. Azerbaycan'a mal ve hizmet satacak işletmelerin olası fiyatlandırma, dağıtım ve tutundurma faaliyetlerini buna göre dizayn etmesini sağlamaktır.

Literatüre bakıldığında ise satın alma davranışlarının tespitine yönelik çeşitli çalışmalar olduğu görülmüştür. Azerbaycanlı tüketicilerin kültürel boyutlarına ile satın alma davranışlarına ilişkin ise herhangi bir çalışma veya araştırmaya rastlanmamıştır ve bu konu üzerine yapılan araştırmaların oldukça yetersiz kaldığı saptanmıştır. Bu yüzden bu çalışma, Azerbaycanlı tüketicilerin kültürel boyutlarına yönelik bir çalışma olması nedeni ile ilgili literatüre katkı sağlamakla beraber, Azerbaycan'a yatırım yapmayı düşünen uluslararası ve yerli işletmelere çalışma sahaları hakkında bilgi edinmesini sağlayacaktır.

## **2.Kültürel Boyutlar Teorisi**

Geert Hofstede'nin ortaya koymuş olduğu kültürel boyutlar teorisinin kavramları, göçmen grup davranışlarını araştırmak ve karşılaştırmak için çeşitli ikili ayırmalardan oluşmaktadır (Davies and Fitchett, 2001, s.318).

Hofstede ulusların kültürleri arasındaki farkları anlamak için 50 farklı ülke ve 3 bölgeden oluşan bir araştırma ile bu teorisini destekleyici çalışmalarda bulunmuştur (Melemen, 2012, s.24). Bu çalışmalarda çeşitli kültürlerden gelen insanların neden farklı davrandıklarını açıklamaya yardım etmek için kültürün 5 boyutunu ortaya koymuştur. Bu beş boyuttan, Uzun ve kısa döneme yönelme boyutunda, Uzun döneme yönelen toplumlarda kişiler geleceğe yönelik hareket ve tavırlara değer verirler. Israr, azim, tutumluluk, utanç bu toplumlarda baskın olan kavramlardır. Kısa döneme yönelen toplumlarda ise geleneksel değerlere bağlılık, haysiyet önemlidir. Bugüne ve geçmişe bağlı, eskiye dayanan hareket ve tavırlara değer verilir. Kuralcı yaklaşımlar, geleneklere saygı, değişime direnç gibi kavramlar öne çıkar (<http://medyakulturvetoplum.wordpress.com>, 2010).

Hofstede sözü edilen diğer dört boyutu ise; güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, bireycilik ve eril yaklaşım olarak belirlemiş ve incelemiştir (Melemen, 2012, s.24).

### **2.1. Bireycilik-Kolektivistlik**

Bireycilik kavramı, kişilerin kendi ihtiyaçlarına mı, yoksa bağlı bulunulan grubun ihtiyaçlarına mı daha fazla önem verildiği ile ilgilidir. Geert Hofstede toplumları sınıflandırırken bazı kültürlerde bireyciliğin amaç ve mutluluğun kaynağı olarak görülmekte olduğunu; bazılarında ise yabancılaşma veya kötü bir algı sebebi olarak görüldüğünü belirtmektedir.(Bakan, 2003, s.361). Hofstede bu kültürel farklılıkları iki farklı görüş olan bireycilik ve kolektivizm kavramlarını kullanarak ölçmüştür. Bireyciliği mutluluk kaynağı seçen toplumların, bireycilik seviyelerinin yüksek olduğu, yabancılaşma ve kötü algının yoğun hissedildiği toplumların ise kolektivist yaklaşım seviyesinin yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca Bireyciliği insanların sadece kendilerini ve yakın akrabalarını önemseme eğilimi, kolektivizm ise kendi ve yakın akrabaları dışında kalan bir gruba üye olma eğilimi ve grup üyelerinin birbirlerine sadakatle bağlı olmaları şeklinde tanımlamıştır. Buna örnek olarak kolektivist kültürün hâkim olduğu Tayland incelendiğinde aile ve arkadaşların, maddi başarıdan daha çok arzu edilen, önemli değerler olduğu görülmektedir (Maheswaran and Agrawal, 2004, s.216). Hofstede bir diğer tespiti ise zengin ülkelerin yüksek bireyciliğe sahip olduğu, fakir ülkelerin ise yüksek kolektivizme sahip olduğunu sonucudur. İngiliz kültürünün bireyci, Hindistan kültürünün ise kolektivist olması buna iyi bir örnek teşkil etmektedir.

### **2.1.2. Erillik-Dişilik**

Erillik-dişilik boyutlarından bahsedildiğinde fiziksel özelliklerden değil cins rollerinden bahsedilmektedir. Geert Hofstede erillik boyutunu; başarı, para ve diğer şeyler gibi baskın değerlerin toplumda var olması olarak nitelemektedir. Dişilik boyutunu ise; diğer insanlara saygı göstermek ve hayat kalitesine önem vermek gibi değerlerin baskın olduğu toplumlar için geçerli kabul etmektedir.

Japonya gibi yüksek erillik indeksine sahip ülkeler; para kazanmaya, kabul görmeye, ilerlemeye ve meydan okumaya yüksek önem vermekte ve çalışma ortamı genellikle yüksek iş stresi ve yöneticilerin inancı işçilerin çalışmayı sevmediği ve onları çalıştırmak için zorlamak gerektiği olarak karakterize edilmektedir. Norveç gibi düşük erillik indeksine sahip ülkelerin eğilimi ise birlikte çalışma, atmosferi ve iş güvenliği üzerine kuruludur. Çalışma ortamı, genelde düşük stres ve yöneticiler çalışanlarına daha fazla özgürlük ve daha fazla sorumluluk vermeleri olarak karakterize edilmektedir.

### **2.1.3. Güç Mesafesi**

Güç mesafesi kavramı ise, insanların üstlerinin emirlerini yerine getirirken nasıl davrandıklarıyla ilgilidir (Melemen, 2012, s.24). Ayrıca toplumda gücün bireyler arasında dağılım biçimini; bu dağılımdaki farklılık ve eşitsizliklerin üyeler tarafından benimsenme ve kabul edilme derecesini göstermektedir. Organizasyonlarda az güce sahip üyelerin gücün eşit dağılmadığını düşünmeleri güç aralığını göstermektedir.

Üstlerine körü körüne bağlı insanların bulunduğu ülkelerde yüksek güç aralığı bulunmaktadır.

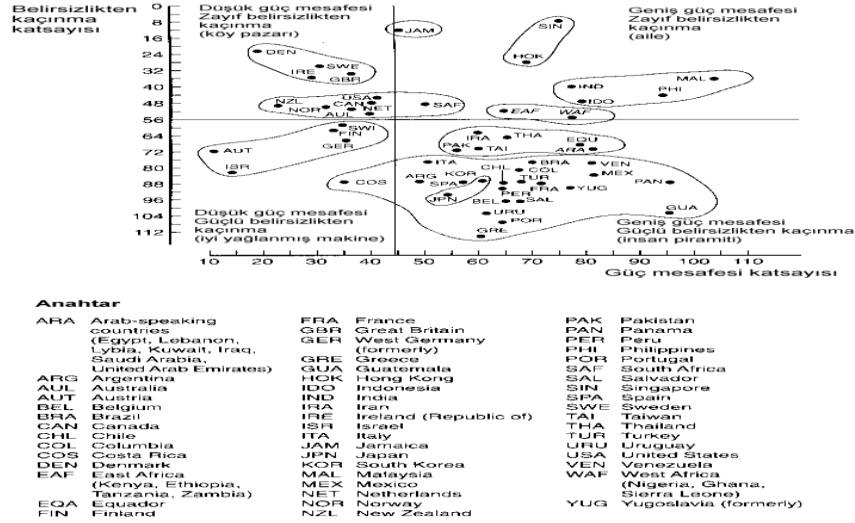
Güç mesafesi incelendiğinde güç aralığı az bulunan ülkelerdeki organizasyonlarda genellikle yönetim şekli merkezi olmamaktadır ve organizasyon yapıları yatay durumda bulunmaktadır. Bu organizasyonlar aynı zamanda, az sayıda yönetici personeline sahiptirler ve orta tabaka iş gücü yoğun kalifiye elemanları içermektedirler. Tam tersi yüksek güç aralığı bulunan ülkelerdeki organizasyonların yönetim şekli merkezidir ve organizasyon yapıları uzundur. Çok fazla yönetici kadrosuna sahiptirler ve genellikle alt kademedeki çalışanlar kalifiye değildir (Bakan ve Diğerleri, 2004, s.83).

#### **2.1.4. Belirsizlikten Kaçınma**

Greet Hofstede belirsizlikten kaçınma boyutunu; insanların belirsiz konularda kendilerini tehdit altında hissettiği ve bunlardan kaçınmak için farklı inançlar ve düşünceler yaratılması olarak ifade etmektedir. Belirsizliği sevmeyen insanların oluşturduğu ülkelerin eğiliminin yüksek güvenlik ihtiyacı ve uzmanlara olan güçlü ihtiyacın olduğu gözlenmektedir. Almanya, Japonya ve İspanya gibi ülkeler bu boyuta verilebilecek en iyi örneklerdir. Düşük belirsizlikten kaçınmaya sahip ülkelerde ise, insanlar risk almayı sevmektedirler. Bunun aksine Danimarka ve Büyük Britanya gibi Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu kültürlerde ise organizasyonel aktivitelerin düzenlenmesine büyük bir ilgi, daha fazla yazılı kurallar, daha az risk alan yöneticiler ve heyecanı olmayan çalışanlar bulunmaktadır. (Bakan ve Diğerleri, 2004, s.86). Belirsizlikten kaçınmanın düşük olduğu kültürlerde daha az organizasyonel aktiviteler düzenlenir, daha az yazılı kurallar, riski seven yöneticiler ve heyecanlı çalışanlar çoğunluktadır.

Hofstede'nin çalışmasından güç mesafesi ve belirsizlikten kaçınma boyutlarını kullanarak ulaştığı sonuçlar Şekil 1'de görülmektedir. Şekil dört bölüme ayrılmış ve elde edilen sonuçlara göre ülkeler grafiğe yerleştirilmiştir.





Şekil.1 Güç Mesafesi ve Belirsizlikten Kaçınma Durumu Ülkeler Testi

### 3. Azerbaycandaki Tüketicilerin Kültürel Boyutlarının Tespitine Yönelik Anket Uygulaması

#### 3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, Azerbaycan'daki tüketicilerin Geert Hofstede'nin kültürel boyutlar teorisi çerçevesinde incelenip satın alma davranışları ile bu kültürel boyutlar arasındaki ilişkileri öne sürülen hipotezler ile ortaya koymaktır. Bunun için veri toplama yöntemlerinden "anket yöntemi" kullanılmıştır. Analiz yöntemi olarak da "Anova analizi" tercih edilmiştir.

#### 3.2. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklem Büyüklüğü

Araştırmanın ana kütlesini Azerbaycan'nın Bakü şehrindeki tüketiciler oluşturmaktadır. Araştırmada örneklem büyüklüğü 237 kişi olarak alınmış, örnekleme yöntemi olarak da "Basit Rastsal Örnekleme Yöntemi" kullanılmıştır.

#### 3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada Azerbaycanlı tüketicilerinin satın alma davranışında etkili olan ve tablo 1'de verilen kültürel boyutlar ile ödeme şekilleri, promosyonlu ürün tercihleri, internet üzerinden alışveriş yapma eğilimi ve planlı alışveriş davranışlarını ölçen faktörler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Hazırlanan anket soruları yüz yüze görüşme tekniği ile uygulandıktan sonra toplanan anket verileri SPSS programında analiz edilmiştir.

<i>Erillik Durumu</i>	<i>Bireycilik Durumu</i>	<i>Belirsizlikten Kaçınma Seviyesi</i>	<i>Plan Dışı Alışveriş Yapma</i>
<i>Dişillik Durumu</i>	<i>Kolektivistlik Durumu</i>	<i>Güç Mesafesi Seviyesi</i>	<i>Promosyonlu Ürünler Satın Alma</i>
<i>Ödeme Şekli</i>	<i>İnternet Üzerinden Alışveriş Yapma</i>	<i>Lüks Mal Kullanımı</i>	<i>Türk Mallarına Yaklaşım</i>

**Tablo 1.** Araştırmada Kullanılan Değişken Listesi

Araştırmada Azerbaycanlı tüketicilerin satın alma davranışlarının ile kültürel boyutları arasındaki ilişkilerin belirlenmesi için aşağıda verilen hipotezler test edilmiştir.

### 3.3.1. Araştırmada Test Edilen Hipotezler

**Hipotez 1.** Azerbaycanlı tüketicilerin erillik durumu ile internet üzerinden alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 2.** Azerbaycanlı tüketicilerin erillik durumu ile plansız alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 3.** Azerbaycanlı tüketicilerin dişillik durumu ile plansız alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 4.** Azerbaycanlı tüketicilerin dişillik durumu ile alışverişte pazarlık yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 5.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile lüks mallara önem verme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 6.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile televizyon reklamlarına güvenme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 7.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile promosyonlu ürünleri tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 8.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile Türk mallarını satın alma durumu arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 9.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile tanınmış markaları satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 10.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile lükse önem verme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 11.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile ürünleri rahatlıkla görebilecekleri yerleri tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 12.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile promosyonlu ürün tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 13.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile kredi kartı kullanım durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 14.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile TV reklamlarına güvenme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 15.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile önceden karar vererek ürün satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 16.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile pazarlık yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 17.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile alışveriş merkezlerini tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 18.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile internet üzerinden alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 19.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile plansız alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

**Hipotez 20.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile Türk mallarını satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur.

### 3.4. Araştırmada Toplanan Verilerin Analizi

Araştırma verilerinin analizinde ankette yer alan tüm soruların örneklem üzerindeki dağılımları “Frekans Tabloları” aracılığı ile incelenmiştir. “Çıkarımsal İstatistik Çalışmaları” için ise “Anova Analizi” uygulanmıştır.

#### 3.4.1. Araştırmada Toplanan Verilerin Frekans Analizi

Ankete katılan tüketicilerin demografik özelliklerinin dağılımı aşağıda Tablo 2’de verilmektedir.

1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum	Toplam Kişi Sayısı	Toplam Kişi Yüzdesi	1	2	3	4	5
Çok para kazanmak için çalışırım.	(237)	%100	( 35 ) %14,8	( 31 ) %13,1	( 28 ) %11,8	( 103 ) %43,5	( 40 ) %16,9
Kariyer paradan daha önemlidir.	(237)	%100	( 29 ) %12,2	( 25 ) %10,5	( 46 ) %19,4	( 101 ) %42,6	( 36 ) %15,2
Kişisel başarıma ait olduğum grubun başarısından daha önemlidir.	(237)	%100	( 58 ) %24,5	( 36 ) %15,2	( 48 ) %20,3	( 69 ) %29,1	( 26 ) %11,0
Risk almaktan hoşlanmam.	(237)	%100	( 41 ) %17,3	( 35 ) %14,8	( 42 ) %17,7	( 92 ) %38,8	( 27 ) %11,4
Toplumun çıkarları kendi çıkarlarımdan daha önemlidir.	(237)	%100	( 64 ) %27,0	( 60 ) %25,3	( 31 ) %13,1	( 64 ) %27,0	( 18 ) %7,6
Ünvan, statü ve pozisyon önemlidir.	(237)	%100	( 32 ) %13,5	( 39 ) %16,5	( 26 ) %11,0	( 97 ) %40,9	( 43 ) %18,1

**Tablo.2** Ankete Katılanların Kültürel Boyutlarını Ölçmeye Yönelik 5’li Likert Ölçekli Sorulara Verdikleri Yanıtların Frekans Dağılımları

Tablo 2’deki sonuçlara bakıldığında; katılımcıların erillik durumunu ölçmek için sorulan “**çok para kazanmak için çalışırım**” sorusuna %60,4’lük bir kesim olumlu cevap vermiştir. Dişillik durumunu ölçmek için sorulan “**Kariyer paradan daha önemlidir**” sorusuna %57,8’lik bir kesim olumlu cevap vermiştir. Yine bireycilik durumunu ölçmeye yönelik sorulan “**Kişisel başarıma ait olduğum grubun başarısından daha önemlidir**” sorusuna olumlu yanıt verenler ise %40,1’lik bir kesimi oluşturmuştur. Belirsizlikten kaçınma durumunu ölçmek için sorulan “**Risk almaktan hoşlanmam**” sorusuna ise 50,2’lik bir kesim olumlu yanıt vermektedir. Ayrıca kolektivistlik durumunu ölçmeye yönelik sorulan “**Toplumun çıkarları kendi çıkarlarımdan daha önemlidir**” sorusuna olumlu yanıt verenler %34,4’lük bir kesimi oluşturduğu gözlenmiştir. Son olarak güç mesafesini ölçmeye yönelik sorulan “**Ünvan, statü ve pozisyon önemlidir**” sorusuna verilen olumlu cevaplar %59,0’lık bir kesimi kapsamıştır.

Ankete katılan Azerbaycanlı tüketicilerinin 5’li Likert ölçekli sorulara verdikleri yanıtların frekans dağılımları ise tablo 3’te verilmektedir.

1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum	Toplam Kişi Sayısı	Toplam Kişi Yüzdesi	1	2	3	4	5
Giyimde tanınmış markaları satın almayı tercih ederim.	(237)	%100	(72) %30,4	(20) %8,4	(19) %8,0	(99) %41,8	(27) %11,4
Lükse önem veririm.	(237)	%100	(46) %19,4	(32) %13,5	(20) %8,4	(91) %38,4	(48) %20,3
Kredi kartını sıklıkla kullanırım.	(237)	%100	(85) %35,9	(72) %30,4	(21) %8,9	(36) %15,2	(23) %9,7
TV reklamlarına güvenirim.	(237)	%100	(77) %32,5	(55) %23,2	(26) %11	(68) %28,7	(11) %4,6
Canlı ve parlak renklerden hoşlanırım(sarı,yeşil,kırmızı,mavi ..)	(237)	%100	(55) %23,2	(43) %18,1	(33) %13,9	(86) %36,3	(20) %8,4
Koyu renkleri tercih ederim( siyah, beyaz, kahve rengi,gri)	(237)	%100	(39) %16,4	(45) %19,0	(31) %13,1	(90) %38,0	(32) %13,5
Bütün ürünleri rahatlıkla görebileceğim alışveriş merkezlerini tercih ederim.	(237)	%100	(43) %18,1	(42) %17,7	(26) %11,0	(99) %41,8	(27) %11,4
İnternet üzerinden alışveriş yaparım.	(237)	%100	(85) %35,9	(56) %23,6	(35) %14,8	(53) %22,4	(8) %3,4
Promosyonlu ürünleri tercih ederim.	237	%100	(45) %19,0	(42) %17,7	(39) %16,5	(96) %40,5	(15) %6,3
Genelde ihtiyacım olan ürünleri önceden karar vererek satın alırım.	237	%100	(27) %11,4	(40) %16,9	(25) %10,5	(109) %46,0	(36) %15,2
Plansız olarak alışveriş yaparım.	237	%100	(99) %41,8	(58) %24,5	(31) %13,1	(38) %16,0	(11) %4,6
Alışverişte mutlaka pazarlık yaparım.	237	%100	(37) %15,6	(36) %15,2	(42) %17,7	(94) %39,7	(28) %11,8
Taksitli alışverişini tercih ederim.	237	%100	(83) %35,0	(64) %27,0	(39) %16,5	(39) %16,5	(12) %5,1

**Tablo.3** Ankete Katılanların satın alma davranışlarını ölçmeye yönelik 5’li Likert Ölçekli Sorulara Verdikleri Yanıtların Frekans Dağılımları

Tablo’3’teki sonuçlara bir bütün olarak bakıldığında; katılımcıların giyimde tanınmış markaları giymeyi tercih ettikleri, lükse önem verdikleri, daha çok koyu renkleri tercih ettikleri, bütün ürünleri rahatlıkla görebileceği alışveriş merkezlerini tercih ettikleri, genellikle promosyonlu ürünleri tercih ettikleri, alınacak ürünü önceden karar vererek satın aldıkları yani planlı olarak alışveriş yaptıkları, ürün satın alırken pazarlık yaptıkları görülürken, internet üzerinden alışveriş yapmadıkları, kredi kartı kullanmadıkları, televizyon reklamlarına güvenmedikleri ve taksitli alışverişini tercih etmedikleri görülmektedir.

### 3.4.2. Araştırma Hipotezlerinin Test Sonuçları

Araştırma sonunda ortaya çıkan sonuçlar arasındaki ilişkilerin incelenmesinde araştırma hipotezlerinin test edilmesi için tek yönlü varyans (Anova) analizinden yararlanılmıştır. Araştırma hipotezlerinin Anova değerleri aşağıda verilmiştir. Anova sonuçlarına göre p değeri 0,05'ten büyük çıktığı durumlarda verilen cevaplar arasında farklılık olmadığı ve hipotezin kabul edilmesi anlamına gelmektedir. P değerinin 0,05'ten küçük çıktığı durumlarda ise iki değişken arasında bir farklılık olduğu sonucuna varılmakta ve hipotez red edilmektedir. Ancak sorulan sorulardan anlaşılacağı gibi hipotezin red edildiği durumlarda verilen cevaplar arasında anlamlı bir farklılığın olduğu sonucu çıkmakta, yani sorgulanan değişkenlerle ilgili paralel ilişkiler bulunmaktadır.

#### 3.4.2.1. Anova Analizine İlişkin Test Sonuçları

**Hipotez 1.** Azerbaycanlı tüketicilerin erillik durumu ile internet üzerinden alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,02** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 2.** Azerbaycanlı tüketicilerin erillik durumu ile plansız alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,34** olduğu ve 0,05'ten büyük olduğu için hipotez kabul edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark yoktur.

**Hipotez 3.** Azerbaycanlı tüketicilerin dişillik durumu ile plansız alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,018** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 4.** Azerbaycanlı tüketicilerin dişillik durumu ile alışverişte pazarlık yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,01** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 5.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile lüks mallara önem verme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,019** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 6.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile televizyon reklamlarına güvenme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,001** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 7.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile promosyonlu ürünleri tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,68** olduğu ve 0,05'ten büyük olduğu için hipotez kabul edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark yoktur.

**Hipotez 8.** Azerbaycanlı tüketicilerin bireycilik seviyesi ile Türk mallarını satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,01** olduğu ve

0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 9.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile tanınmış markaları satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,000** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 10.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile lükse önem verme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,04** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 11.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile ürünleri rahatlıkla görebilecekleri yerleri tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri = 0,029** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 12.** Azerbaycanlı tüketicilerin kolektivistlik seviyesi ile promosyonlu ürün tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,006** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 13.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile kredi kartı kullanım durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,001** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 14.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile TV reklamlarına güvenme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,014** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 15.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile önceden karar vererek ürün satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri = 0,033** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 16.** Azerbaycanlı tüketicilerin belirsizlikten kaçınma seviyesi ile pazarlık yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,008** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 17.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile alışveriş merkezlerini tercih etme durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,012** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 18.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile internet üzerinden alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,012** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 19.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile plansız alışveriş yapma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,012** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

**Hipotez 20.** Azerbaycanlı tüketicilerin güç mesafesi seviyesi ile Türk mallarını satın alma durumuna verilen cevaplar arasında bir farklılık yoktur. **P değeri =0,030** olduğu ve 0,05'ten küçük olduğu için hipotez red edilir. Duruma verilen cevaplar arasında bir fark vardır.

### **3.4.3. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi**

Araştırmada ortaya çıkan sonuçlar Geert Hofstede'nin belirtmiş olduğu genel yargıları doğrular niteliktedir. Araştırma sonucuna göre katılımcıların; güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma boyutu ve Bireycilik boyutu yüksek çıkmıştır. Kolektivistlik seviyesi ise düşük çıkmıştır. Erillik ve dişillik durumu ise dengeli görünmekte sadece Eril olduğunu söyleyenlerin sayısının biraz daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Azerbaycanlı tüketicilerin kültürel boyutların ile satın alma davranışları arasındaki ilişkilere yönelik aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır.

- Erillik seviyesi yüksek kişiler internet üzerinden alışveriş yapmayı tercih etmemektedirler.
- Erillik seviyesi yüksek kişiler çoğunlukla planlı alışveriş yaptıklarını belirtmektedirler.
- Dişillik seviyesi yüksek kişiler genellikle planlı alışveriş yapmayı tercih etmektedirler.
- Genel olarak dişillik seviyesi düşük kişiler alışverişte pazarlık yapmamayı tercih etmektedirler.
- Bireycilik seviyesi yüksek kişilerin büyük çoğunluğunun lükse önem verip vermediği konusunda kararsız olduğu gözlenmiştir.
- Genelde bireycilik seviyesi düşük olan kişilerin televizyon reklamlarına güvendiğini göstermektedir.
- Promosyonlu ürünleri tercih edenlerin büyük çoğunluğu bireycilik seviyesi yüksek kişilerdir.
- Bireycilik seviyesi yüksek kişilerin yeni bir ürün alırken ilk tercihini Türkiye malları olmaktadır.
- Kolektivistlik seviyesi yüksek kişiler genellikle tanınmış markaları tercih etmemektedirler.
- Kolektivistlik seviyesi yüksek kişilerin genellikle lükse önem verdikleri görülmektedir.
- Kolektivistlik seviyesi yüksek kişiler genellikle ürünleri kolaylıkla görebilecekleri yerleri tercih etmektedirler.
- Kolektivistlik seviyesi yüksek kişiler promosyonlu ürünleri daha çok tercih etmektedirler.
- Genellikle Belirsizlikten kaçınma seviyesi yüksek kişiler kredi kartı kullanmaktadırlar.
- TV reklamlarına güvenen kişilerin genellikle belirsizlikten kaçınma seviyesi yüksek kişilerdir.
- Belirsizlikten kaçınma seviyesi yüksek kişiler önceden karar vererek ürün almaktadırlar. Yani genelde planlı alışveriş yapmayı tercih etmektedirler.



- Belirsizlikten kaçınma seviyesi yüksek kişiler mutlaka alışverişlerin pazarlık yapmaktadırlar.
- Güç mesafesi yüksek kişiler genellikle alışveriş merkezlerini tercih etmektedirler.
- Güç mesafesi yüksek kişiler genellikle internet üzerinden alışveriş yapmayı tercih etmemektedirler.
- Güç mesafesi yüksek kişiler genellikle planlı alışveriş yapmaktadırlar.
- Güç mesafesi yüksek kişiler genellikle bir ürün satın aldıkların zaman ilk tercih olarak Türk mallarını tercih etmektedirler.

Ayrıca Azerbaycan'daki tüketicilerinin genel profili ile ilgili ise aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır:

- Azerbaycanlı tüketiciler genellikle hazır giyimde tanınmış markaları giymeyi tercih etmektedirler.
- Azerbaycanlılar lüks ürün kullanmayı sevmekte ve lükse önem vermektedirler.
- Azerbaycanlılar genellikle kredi kartı kullanmayı tercih etmemektedirler.
- Azerbaycanlı tüketiciler televizyon reklamlarına güvenmemektedirler.
- Azerbaycanlılar daha çok koyu renkleri tercih etmektedirler.
- Azerbaycanlılar bir ürün satın alacağı zaman ürünleri rahatlıkla görebileceği alışveriş merkezlerini tercih etmektedirler.
- Azerbaycanlılar genellikle internet üzerinden alışveriş yapmamaktadırlar.
- Azerbaycanlı tüketiciler Çoğunlukla promosyonlu ürünleri tercih etmektedirler.
- Azerbaycanlılar Planlı olarak alışveriş yapmaktadırlar.
- Azerbaycanlılar çoğunlukla ürün satın alırken pazarlık yapmaktadırlar.
- Azerbaycanlılar genellikle taksitli alışverişi tercih etmemektedirler.

## KAYNAKLAR

- Bakan, İ. ve diğerleri, (2004). Örgüt Sırlarının Çözümünde Örgüt Kültürü Teorik ve Ampirik Yaklaşım, İstanbul, Aktüel Yayınları
- Bakan, İ. , (2003). Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları, Editörler: H. Çetin Bedestenci ve Murat Canitez, 12. Bölüm “Dış Ticarete iletişim”, Konya
- Belge, M.(2008).“Tarih Boyunca Yemek Kültürü”. İstanbul, İletişim Yayınları
- Davies, A. ve Fitchett, J. A. (2001) “Crossing Culture: A Multi-Method Enquiry into Consumer Behaviour and the Experience of Cultural Transition”, Journal of Consumer Behaviour

*Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 23, Sayı 2, 2014, Sayfa 15-28*

Maheswaran, D. ve Agrawal, N. (2004) “Motivational and Cultural Variations in Mortality Salience Effects: Contemplations on Terror Management Theory and Consumer Behavior, *Journal Consumer Psychology*

Melemen, M. (2012) “ Uluslararası Ticaret Kültürü” , İstanbul, Türkmen Kitabevi

Anonymus (2010)“Hofstede ve Kültürün Boyutları”  
<http://medyakulturvetoplum.wordpress.com/2010/03/12/hofstede-ve-kulturun-boyutlari>, Erişim Tarihi: 16.11.2013

**IMPACT OF EXCHANGE RATE VOLATILITY ON TRADE:  
A LITERATURE SURVEY**

Fındık Özlem ALPER\*

**ÖZET**

Bu çalışmada, döviz kuru oynaklığının dış ticaret üzerine etkilerini inceleyen çalışmaların literatür taraması amaçlanmaktadır. Çalışmada 1983-2013 yılları arasında yapılan araştırmalar incelenmiştir. Konu öncelikle teorik çerçevede ele alınmış, ikinci aşamada belli bazı çalışmalar veri dönemi, incelediği ülkeler, ekonometrik yöntemler ve elde ettiği bulgular bakımından kronolojik olarak karşılaştırılmıştır. Araştırma sonucunda, döviz kuru oynaklığının dış ticaret akımları üzerindeki etkisinin halen çelişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Döviz kuru, ticaret akımları, döviz kuru oynaklığı.

**ABSTRACT**

In this study, literature review of effects of exchange rate volatility on trade is aimed. Researches between 1983-2013 are reviewed in the study. The subject is analyzing primarily at the theoretical level; in the second part surveys are compared from the view of sample period, analyzed countries, econometric methods and conclusions. Results revealed that impact of exchange rate volatility on international trade is ambiguous.

**Key Words:** Exchange rate, trade flows, exchange rate volatility.

**Introduction**

Throughout much of the twentieth century, governments have pursued a fixed system of exchange rate determination. However, the collapse of Bretton Woods exchange rate system saw a change as many of the major participants in the global trade arena made the transition to a floating regime whereby the rate at which currencies are traded is subject to the forces of supply and demand. With this growing trend toward floating exchange rates, attentions have been directed toward the welfare effects of exchange rate policy. The focus of this debate has largely centered on the issue of exchange rate volatility and its possible impact on the real economy. Volatile currencies following the collapse of Bretton Woods prompted questions about the consequences of exchange rate variability on trade. Central question is “High volatility of exchange rates has hampered the growth in the volume of international trade or not?” This debate is still going on because there is no consensus among economists to date on how exchange rate volatility influences trade volume from either a theoretical or empirical perspective. The issue is relatively more important in developing countries mostly due to a lack of the forward exchange market, which rules out the hedging options in these countries.

---

\* Arş.Gör., Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Teorisi, ozknozlem@gmail.com

Exchange rate volatility could affect the trade flows in either direction. Risk averse traders may choose to trade less in order to avoid any price uncertainty associated with exchange rate changes. Revenue maximizing traders, on the other hand, may choose to trade more to avoid any decline in their future revenues, again due to price uncertainty. Using the standard tools of analysis models, owing to revenue maximizing traders, have been constructed which show how exchange rate volatility may not act as a hindrance to international trade.

There are several channels through which exchange rate volatility could affect trade flows. First, if traders are risk averse, they could reduce their activities due to exchange rate uncertainty in order to avoid any loss. Second, exchange rate uncertainty could directly affect the trade volume by making prices and profits uncertain. Even if forward markets do exist in some industrial countries, some studies indicate that forward markets are not very effective in completely eliminating exchange rate uncertainty (Akhtar and Hilton, 1984). Third if exchange rate volatility persists over a longer period of time, it could induce domestic producers to switch buying from foreign sources to domestic sources, reducing the volume of trade, especially traded inputs. Finally, exchange rate uncertainty could also affect direct foreign investment decisions which in turn could lower the volume of trade. To reduce the price fluctuation due to exchange rate volatility, production facilities would be located near final markets, leading to change in pattern of trade (Mohammadi et al., 2011).

### **Brief Review of The Theoretical and Empirical Literature**

Following the seminal work of Hooper and Kohlhagen (1976), a large amount of research has been published in an attempt to discover a robust relationship between exchange rate variability and international trade. Early empirical research suggested that there was no statistically significant variability effect. The large majority of empirical studies on the impact of exchange rate variability on the volume of international trade are unable to establish a systematically significant link.

Since the appearance of IMF (1984) study of the effects of exchange rate volatility on trade, two survey papers of the literature on the topic have appeared: Cote (1994) and McKenzie (1999). These two surveys conclude that from a theoretical perspective there is no unambiguous response in the level of trade to an increase in exchange rate volatility, as differing results can arise from plausible alternative assumptions and modelling strategies. The same ambiguity pervades much of the empirical literature, which may reflect the lack of clear cut theoretical results as well as the difficulty in arriving at an appropriate proxy for exchange rate risk (Clark et al., 2004, p. 12).

It is useful to begin with the example of a rudimentary exporting firm to illustrate how real exchange rate volatility can affect the level of the firm's exports. The simplest case described by Clark (1973), for example, considers a competitive firm with no market power producing only one commodity which is sold entirely to one foreign market and does not import any intermediate inputs. The firm is paid in foreign currency and converts the proceeds of its exports at the current exchange rate which varies in an unpredictable fashion, as there are assumed to be no hedging possibilities. Moreover, because of costs in adjusting the scale of production, the firm makes its

production decision in advance of the realization of the exchange rate and therefore cannot alter its output in response to favorable or unfavorable shifts in the profitability of its exports arising from movements in the exchange rate. In this situation the variability in the firm's profits arises solely from the exchange rate and where the managers of the firm are adversely affected by the risk, greater volatility in the exchange rate leads to a reduction in output and hence in exports in order to reduce the exposure to risk (Clark et al., 2004, p. 13).

Hooper and Kohlhagen (1978) utilized a model for traded goods and derived equations for export prices and quantities in terms of the costs of production reflecting both domestic and imported inputs, other domestic prices, domestic income and capacity utilization. Exchange rate risk was measured by the average absolute difference between the current period spot exchange rate and forward rate last period. They examined the impact of exchange rate volatility on aggregate and bilateral trade flow data for all G-7 countries except Italy. In terms of the effect of volatility on trade flows, they found essentially no evidence of any negative effect.

Akhtar and Hilton (1984) examine the influence of exchange rate variability on the prices and volumes of US and West Germany exports and imports, over the sample periods 1974Q1-1981Q4 and 1974Q1-1982Q4. Akhtar and Hilton specify a two equation structural system, modeling export volumes as a function of foreign income; relative prices and a measure of nominal exchange rate variability. For the 1974Q1-1981Q4 period, Akhtar and Hilton found a statistically significant negative variability effect on West German export and import volumes and US export volumes, but no significant effect on US import volumes.

Canzoneri, et al. (1984), De Grauwe (1988) and Gros (1987) has been analyzed why trade may be adversely affected by exchange rate volatility. Their finding indicated to one assumption. Firm cannot alter factor inputs in order to adjust optimally to take account of movements in exchange rates. When this assumption is relaxed and firms can adjust one or more factors of production in response to movements in exchange rate, increased variability can in fact create profit opportunities. The effect of such volatility depends on the interaction of two forces at work (Clark et al., 2004, p. 4).

Broll and Eckwert (1999) study is starting at an example. In the study's example, an international firm decides upon production before the exchange rate uncertainty materializes. However the decision whether to sell in the domestic market or in the world market can be made contingent on the realization of the spot exchange rate. The specification of the firm's decision problem implies an extreme allocation of sales. The whole production will either be sold on domestic market or entirely be shifted to the foreign market. The economic intuition for the mechanism derived in this paper is the following: As the exchange rate volatility increases, so does the value of the option to export to the world market. Higher volatility increases the potential gains from international trade which makes production more profitable. However, a more volatile exchange rate implies a higher risk exposure for international firms. Rose (1999) employs the gravity approach and uses a very large data set involving 186 countries for the five years 1970, 1975, 1980, 1985 and 1990. His main objective in the paper is to measure the effect of currency unions on members' trade. His primary measure of volatility is the standard deviation of the first difference of the monthly logarithm of the bilateral nominal exchange rate. In his benchmark results using the pooled data, he finds

a small but significant negative effect: reducing volatility by one standard deviation around the mean would increase bilateral trade by about 13 percent. Aristotelous (2001) investigated the impact of exchange rate volatility and exchange rate regime on British exports to the United States in the context of a generalized gravity model. In the study gravity model was estimated using annual data for the sample period 1889-1999. The empirical findings support two main conclusions. Firstly, exchange rate volatility did not have an effect on the volume of British export to the U.S. Secondly, there is no evidence that any of the exchange rate regimes of the late 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries had any impact on the volume of British exports to the U.S.

Byrne et al. (2008) used disaggregated price data as their trade deflator rather than the U.S. consumer price index and construction of new disaggregate sectors to examine the importance of exchange rate uncertainty. The main result is that pooling all industries together provides an evidence of a negative effect on trade from exchange rate volatility. But using econometric criteria in particular they find evidence that this effect may be different across industries. This would seem to suggest that sectoral differences do exist in explaining the different impact of volatility on trade and may be based on the characteristics of the markets in which they trade.

Bahmani and Wang (2009) employ import and export demand models in order to assess the impact of currency depreciation as well as exchange rate risk on the trade flows between the U.S and the Australia. The study use disaggregated data at commodity level from 107 industries that trade between two countries. The empirical results could be best summarized by saying that exchange rate uncertainty has short run effects on imports and exports of majority of the industries for which data was available. However, the short run effects last into long run only in the limited number of industries, though number of U.S importing industries affected in the long run were found to be almost twice as many as U.S exporting industries. Alternatively, exchange rate uncertainty affects Australia's exports to the U.S more than it affects imports.

Up to this point the discussion of the impact of volatility on trade has been within partial equilibrium framework, i.e., the only variable that changes is some measure of the variability of the exchange rate, and all other factors that may have an influence on the level of trade are assumed to remain unchanged. Thus it is important to take account in a general equilibrium framework the interaction of all the major macroeconomic variables to get a more complete picture of the relationship between exchange rate variability and trade. Such an analysis has been provided by Bacchetta and Van Wincoop (2000). They develop a simple, two country, general equilibrium model where uncertainty arises from monetary, fiscal and technology shocks and they compare the level of trade and welfare for fixed and floating exchange rate arrangements. They reach two main conclusions. First, there is no clear relationship between the level of trade and the type of exchange rate arrangement. Second, the level of trade does not provide a good index of the level of welfare in a country, and thus there is no one to one relationship between levels of trade and welfare in comparing exchange rate systems.

Doganlar (2002) examines the impact of exchange rate volatility on the exports of five Asian countries; Turkey, S. Korea, Malaysia, Indonesia and Pakistan. The impact of volatility term on exports is examined by using Engle-Granger residual based

cointegrating technique. The results indicate that the exchange rate volatility reduced real exports for these countries.

Arize et al. (2008), Poon et al. (2005), Baak (2008), Hayakawa and Kimura (2009), Zelekha and Efrat (2011), Mohammadi et al. (2011), Mougoue and Aggarwal (2011), Verheyen (2012), Srinivasan and Kalaivani (2012), Grier and Smallwood (2013) and lastly Poon and Hooy (2013) found a significant and negative impact of exchange rate volatility on international trade.

But Tenreiro (2007), Serenis and Serenis (2008), Baum and Caglayan (2010), Serenis and Serenis (2010), Bahmani-Oskooee and Harvey (2011), Nishimura and Hirayama (2013), Baek (2013) and Bahmani-Oskooee et al. (2013) found no effect or intermediate effects of volatility on international trade flows.

Abbott (1999) and Hall et al. (2010) are listed the exchange rate volatility impact on trade literature between 1983-2007 as follows;

Author	Sample Period	Countries	Measure of Volatility	Estimation Technique	Result
Cushman (1983)	1965Q1-1981Q4	UK, US, France, West Germany, Canada, Japan.	Four quarter moving average standard deviation of the percentage changes in the real exchange rate.	OLS	6 out of 16 cases show evidence of a negative relationship between real exchange rate variability and trade volumes.
IMF (1984)	1959Q1-1982Q4	Canada, France, Italy, West Germany, Japan, UK and US.	Standard deviation of a seven country trade weighted average of quarterly real effective exchange rate.	OLS	Insignificant results and positively signed for world trade. 2 out of 42 bilateral trade flows significant and negatively signed.
Chan and Wong (1985)	1977Q1-1984Q4	Hong Kong, US, UK and West Germany	Four quarter moving average standard deviation of percentage changes in the real bilateral rates.	OLS	No significant effect on export volumes for any of the countries analysed.

**Table.1** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 1983-2007.

**(Table 1 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 1983-2007.

Gotur (1985)	1975Q1-1983Q4	US, West Germany, France, Japan and UK.	Standard deviation of the effective exchange rate index weighted from the IMF multilateral exchange rate model.	OLS	1 out of 10 trade volume equations have significant variability elasticities which are negatively signed.
Bailey, Tavlas and Ulan (1986)	1973Q1-1983Q4	Canada, France, West Germany, Italy, Japan, UK, US.	Absolute value of quarter to quarter changes in the nominal effective exchange rate.	Second order polynomial Distributed lag.	No significant effect for any of the countries analysed.
Kenen and Rodrik (1986)	1975Q1-1984Q2	US, Canada, Belgium, France, Germany, Italy, the Netherlands, Sweden, Switzerland and UK.	Standard deviation of percentage changes in the real exchange rate over 12 and 24 month periods.	OLS	4 out of 11 cases are negatively signed and significant.
Bailey, Tavlas and Ulan (1987)	1962Q2-1974Q4 and 1975Q1-1985Q3	Canada, France, Germany, Italy, Japan, UK, US, Australia, the Netherlands and Switzerland.	The absolute quarterly percentage change in the effective exchange rate.	Polynomial distributed lag model.	Overall significant effect but not very strong. Direction of the variability effect inconclusive.



**(Table 1 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 1983-2007.

Brada and Mendez (1988)	1973-1977	30 developing and developed countries	Month to month percentage changes in effective rates.	OLS	Significant negative result overall.
De Grauwe (1988)	1960Q1-1969Q4 and 1973Q1-1984Q4	Belgium, Canada, France, West Germany, Italy, Japan, the Netherlands, Switzerland, UK, US.	Variability of the yearly percentage changes in the bilateral nominal and real exchange rates.	SUR Model	Insignificant result during fixed rate period and significant effect during floating period for real exchange rate variability. Nominal exchange rate variability has an insignificant effect.
Lastrapes and Koray (1990)	1973M3 - 1987M12	US	Moving sample standard deviation of the movements of the real exchange rates.	VAR	Significant but weak effect on trade.

**(Table 1 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 1983-2007.

Bahmani Oskooee (1991)	1973Q1-1980Q4	Brazil, Greece, South Korea, Pakistan, Philippines, Thailand and Turkey.	Standard deviation of the percentage changes in the real effective exchange rate over the previous eight quarters.	OLS	Significant negative elasticities for Greece and Turkey. Significant positive elasticity for Brazil and Korea.
Chowdhury (1993)	1973Q1-1990Q4	Canada, France, West Germany, Italy, Japan, UK, US	Moving sample monthly standard deviation.	Johansen cointegration Procedure and ECM.	Strong, significant negative effect.
Arize (1995)	1973Q2-1991Q3	US	ARCH	Johansen cointegration Procedure and ECM.	Significant negative effect for all measures of variability.
Arize (1997)	1973Q2-1992Q4	Denmark, Germany, Italy, Japan, Switzerland, UK, US.	ARCH	Johansen cointegration Procedure and ECM	Significant negative influence on export volumes for all countries analyzed.
Doroodian (1999)	Quarterly 1973-1996	India, Malaysia, South Korea	GARCH	Time series estimation for each country.	Significant negative impact.

**(Table 1 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 1983-2007.

Arize et al. (2000)	Quarterly 1973- 1996	Ecuador, Indonesia, Korea, Malaysia, Malawi, Mauritius, Mexico, Morocco, Philippines, Sri Lanka, Taiwan, Thailand.	Eight quarter moving standard deviation.	Cointegration estimation for each country.	Significant negative impact.
Sauer and Bohara (2001)	Annual 1973- 1993	22 developed countries, 25 Latin American LDC, 25 African LDC, 12 Asian LDC, 7 other LDC.	ARCH	Panel estimation	Negative impact for Latin American and African countries.
Esquivel and Larrain (2002)	Annual 1973- 1998	Germany, Japan, USA, 40 LDC from Asia, Africa, Europe and Latin America.	Twelve month moving standard deviation.	Panel estimation.	Germany, Japan and USA exchange rate volatility has negative impact on LDC.
Arize, Malindretos and Kasibhatla (2003)	Quarterly 1973- 1996	Burkina Faso, Colombia, Costa Rica, Jordan, Kenya, Myanmar, Pakistan, S. Africa, Venezuela.	Eight quarter moving standard deviation.	Cointegration estimation for each country.	Significant negative impact of volatility for all countries.

**(Table 1 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 1983-2007.

Poon et al. (2005)	Quarterly 1973-1997	Indonesia, Japan, South Korea, Singapore, Thailand.	Twelve quarter moving standard deviation.	Cointegration for each country.	Volatility has significant negative impact in all countries except Thailand. For Thailand significant positive impact.
Tenreyro (2007)	1970-1997	France, Germany, S. Africa, UK, US.	Instrumental Variable Poisson Pseuda Maximum Likelihood	GMM, OLS	Exchange rate variability has no significant impact on trade.

The literature about effects of exchange rate volatility on trade between 2008-2013 are listed below;

Baak (2008)	1986Q1-2006Q2	US, China	Standard deviation of exchange rate.	Cointegration, Dynamic ECM.	The volatility of exchange rates turned out to negatively influence the Chinese exports to the US, but not to have any influences on the US exports to China.
Serenis and Serenis (2008)	1973Q1-2006Q4	Norway, Poland, Hungry, Switzerland.	Standard deviation of the moving average.	Engle-Granger Cointegration	Exchange rate volatility has no major effects.

**Table.2** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 2008-2013.

**(Table 2 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 2008-2013.

Hayakawa, Kimura (2009)	1992-2005	60 countries	Standard deviation of the first difference of the monthly natural logarithm of the bilateral real exchange rate.	OLS	Intra East Asian trade is discouraged by exchange rate volatility more seriously than trade in other regions. The negative effect of the volatility is greater than that of tariffs.
Baum, Caglayan (2010)	January 1980-December 1998	USA, UK, Canada, Germany, France, Italy, Japan, Finland, the Netherlands, Norway, Spain, Sweden, Switzerland	M-GARCH BEKK Model.	Engle-Granger Regression.	The impact of exchange rate volatility on trade flows is intermediate. Only a small number of models (30 out of 143) present significant relationship: significant and positive in 23 models and significantly negative in the remaining 7 models.

**(Table 2 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 2008-2013.

Serenis, Serenis (2010)	1973-2005	Austria, Belgium, Denmark, France, Finland, Italy, Portugal, Greece, Netherlands UK, Sweden.	Standard deviation of moving average of the logarithm of the real exchange rate.	Engle Granger Cointegration, ECM.	Exchange rate volatility does not have any major effects on the sectoral level of exports.
Zelekha, Efrat (2011)	1997Q1-2010Q1	Israel, USA.	Instrumental Variable.	2SLS	Uncertainty has a negative and dominant effect on exports in both short run and the long run.
Mohammadi et al. (2011)	1959-2009	Iran.	TARCH.	Johansen Cointegration Test.	Significant and negative impact of exchange rate uncertainty on Iran's imports.

**(Table 2 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 2008-2013.

Mougoue, Aggarwal (2011)	<u>British Pound:</u> 1 Nov. 1997-21 Aug. 2009 <u>Japanese Yen:</u> 21 Nov. 1978-21 Aug. 2009 <u>Canadian Dollar:</u> 1 Dec. 1978-2009	UK, Japan, Canada.	EGARCH	Linear and non-linear Granger causality test.	Trading volumes and return volatility are negatively correlated with trading volume.
Bahmani-Oskooee, Harvey (2011)	1971-2006	USA, Malaysia.	Standard deviation of the 12 monthly real bilateral exchange rate.	ECM, Bound Testing Approach, OLS.	The exchange rate volatility has neither short run nor long run effect on trade flows.
Verheyen (2012)	January 1995-August 2010.	Austria, Belgium, Spain, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, the Netherland, Portugal.	Moving standard deviation of the changes in the nominal exchange rate, GARCH.	ARDL Bound Testing.	The results do indicate that it is most likely that exchange rate variability depresses exports.

**(Table 2 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 2008-2013.

Srinivasan, Kalaivani (2012)	1970-2011	India	Moving average standard deviation.	ARDL Bound Testing.	The exchange rate volatility has significant negative impact on real exports both in the short run and long run.
Grier, Smallwood (2013)	January 1973-April 2007	Canada, Denmark, Japan, Norway, Sweden, Switzerland, UK, US and 19 LDC.	M-GARCH	VAR	The real exchange rate uncertainty negatively impacts trade for several less developed countries.
Nishimura, Hirayama (2013)	Daily January 2002-December 2011	Japan, China.	ARCH, Standard deviation.	ARDL	The results indicate that Japan's exports to China are not affected by the exchange rate volatility, but China's exports to Japan are negatively influenced.

**(Table 2 continued)** Studies of The Effects of Exchange Rate Volatility on Trade, 2008-2013.

Baek (2013)	1991Q1-2010Q4	Korea, Japan.	Standard deviation of the three monthly real exchange rate values within each quarter.	ARDL, ECM.	Korea's exports and imports are relatively sensitive to the bilateral exchange rate in the short run but less responsive in the long run.
Bahmani-Oskooee et al. (2013)	Annual 1971-2010	USA, Brazil.	Standard deviation of the 12 monthly real exchange rate values.	Bound Testing Cointegration, ECM.	The majority of the industries are not affected by volatility in the long run, large share of those that are affected responds positively to increased risk.
Poon, Hooy (2013)	1995-2008	Organization of the Islamic Conference Countries	Standard deviation of the monthly nominal exchange rate.	Panel regression.	Exchange rate volatility generally has significant negative effect on trade.



## Conclusion

This paper provides an extensive survey of the literature on exchange rate volatility and trade, examining both the theory that underlies the work in this area and the results of empirical studies published between 1983-2013. Results of the studies are contradictory. Studies' sample periods, model specifications, countries and selected econometric methods vary widely. Especially analyses using aggregate data are in contradiction with analyses using disaggregate data. So one cannot argue that exchange rate volatility affect international trade positively or negatively.

## REFERENCES

- Abbott, A.J.(1999). *An investigation into the influence of exchange rate variability on U.K. export volumes and prices*. Unpublished doctoral dissertation, University of Durham.
- Akhtar, M.A., & Hilton, R.S. (1984). Effects of exchange rate uncertainty on German and U.S. trade. *Federal Reserve Bank of New York*, Research Paper No. 8403.
- Aristotelous, K. (2001). Exchange rate volatility, exchange rate regime, and trade volume: Evidence from the U.K.-U.S. export function. *Economic Letters*, 72, 87-94.
- Arize, A.C., Osang, T., Slotje, D.J. (2008). Exchange rate volatility in Latin America and its impact on foreign trade. *International Review of Economics and Finance*, 17, 33-44.
- Baak, S. (2008). The bilateral real exchange rates and trade between China and the U.S. *China Economic Review*, 19, 117-127.
- Bacchetta, P., & Van Wincoop, E. (2000). Does exchange rate stability increase trade and welfare? *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 5, 1093-1109.
- Baek, J. (2013). Does the exchange rate matter to bilateral trade between Korea and Japan? Evidence from commodity trade data. *Economic Modelling*, 30, 856-862.
- Bahmani-Oskooee, M., & Wang, Y. (2009). Exchange rate sensitivity of Australia's trade flows: Evidence from industry data. *The Manchester School*, Vol. 77, No. 1, 1-16.
- Bahmani-Oskooee, M., Harvey, H. (2011). Exchange rate volatility and industry trade between the U.S. and Malaysia. *Research in International Business and Finance*, 25, 127-155.
- Bahmani-Oskooee, M., Harvey, H., Hegerty, S.W. (2013). The effects of exchange rate volatility on commodity trade between the U.S. and Brazil. *North American Journal of Economics and Finance*, 25, 70-93.
- Baum, C.F., & Caglayan, M. (2010). On the sensitivity of the volume and volatility of bilateral trade flows to exchange rate uncertainty. *Journal of International Money and Finance*, 29, 79-93.
- Broll, U., & Eckwert, B. (1999). Exchange rate volatility and international trade. *Southern Economic Journal*, 66(1), 178-185.
- Byrne, J.P., Darby, J., MacDonald, R. (2008). U.S. trade and exchange rate volatility: A real sectoral bilateral analysis. *Journal of Macroeconomics*, 30, 238-259.

- Clark, P.B., Tamirisa, N., Wei, S.J., Sadikov, A., Zeng, L. (2004). *A new look at exchange rate volatility and trade flows*. International Monetary Fund.
- Doganlar, M. (2002). Estimating the impact of exchange rate volatility on exports: Evidence from Asian countries. *Applied Economic Letters*, 9:13, 859-863.
- Grier, K.B., & Smallwood, A.D. (2013). Exchange rate shocks and trade: A multivariate GARCH-M approach. *Journal of International Money and Finance*, 37, 282-305.
- Hall, S., Hondroyannis, G., Swamy, P.A.V.B., Tavlas, G., Ulan, M. (2010). Exchange rate volatility and export performance: Do emerging market economies resemble industrial countries or other developing countries? *Economic Modelling*, 27, 1514-1521.
- Hayakawa, K., & Kimura, F. (2009). The effect of exchange rate volatility on international trade in East Asia. *Journal of the Japanese and International Economies*, 23, 395-406.
- Hooper, P., & Kohlhagen, S.W. (1976). The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade. *International Finance Discussion Paper*.
- Mohammadi, T., Taghavi, M., Bandidarian, A. (2011). The effect of exchange rate uncertainty on import: TARCH approach. *International Journal of Business Research*, 1(4), 211-220.
- Mougoue, M., & Aggarwal, R. (2011). Trading volume and exchange rate volatility: Evidence for the sequential arrival of information hypothesis. *Journal of Banking and Finance*, 35, 2690-2703.
- Nishimura, Y., & Hirayama, K. (2013). Does exchange rate volatility deter Japan China trade? Evidence from pre and post exchange rate reform in China. *Japan and the World Economy*, 25-26, 90-101.
- Poon, W.C., Choong, C.K., Habibullah, M.S. (2005). Exchange rate volatility and exports for selected east Asian countries. *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 22, No.2, 144-159.
- Poon, W.C., & Hooy, C.W. (2013). Exchange rate volatility, exchange rate regime, and trade in OIC countries. *Journal of Asia Pacific Business*, 14:3, 182-201.
- Rose, A.K. (1999). One Money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade. *NBER Working Paper Series*, Working Paper. 7432.
- Serenis, D. & Serenis, P. (2008). The impact of exchange rate volatility on exports: Evidence four European countries. *International Conference on Applied Economics*.
- Serenis, D., & Serenis, P. (2010). Exchange rate volatility, the E.U. and sectoral exports: New empirical evidence from the chemical sector. *Research in World Economy*, Vol. 1, No. 1.
- Srinivasan, P., & Kalaivani, M. (2012). Exchange rate volatility and export growth in India: An empirical Investigation. *Munich Personal Repec Archive*, Paper No. 43828.
- Tenreiro, S. (2007). On the trade impact of nominal exchange rate volatility. *Journal of Development Economics*, 82, 485-508.

- Verheyen, F. (2012). Bilateral exports from Euro zone countries to the U.S: Does exchange rate variability play a role? *International Review of Economic and Finance*, 24, 97-108.
- Zelekha, Y., & Bar-Efrat, O. (2011). The link between exchange rate uncertainty and Israeli exports to the U.S: 2SLS and cointegration approaches. *Research in Economics*, 65, 100-109.



## **ÜNİVERSİTELERDE ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜ BELİRLEYEN VE ETKİLEYEN BOYUTLAR: AMPİRİK BİR ÇALIŞMA**

Fatma Nur İPLİKÇİ\*  
Yunus TOPSAKAL\*\*

### **ÖZET**

Örgüt kültürü üniversitelerde etkili bir koordinasyon ve yönetim için önemli unsurlardan biridir. Üniversitelerde örgüt yapısı oluşturmak ve geliştirmek için örgütsel kültür konusu çeşitli araştırmacılar tarafından üniversitelere uyarlanmıştır. Bu araştırmanın öncelikli amacı araştırma yapılan üniversitenin sahip olduğu örgüt kültürünü ve üniversite personelinin mevcut örgüt kültürü algısını ölçüp farklılıkları ortaya çıkarmaktır. Araştırmanın bir diğer amacı ise personelin mevcut üniversite örgüt kültürüne ilişkin algıları konusunda cinsiyet, kadro türü, çalışma süresi gibi değişkenlere göre farklılık olup olmadığını tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda yeni kurulan bir devlet üniversitesinin personeline örgüt kültürü anketi uygulanmıştır. Araştırma sonucunda üniversite örgüt kültürü ile yaş, cinsiyet ve eğitim durumu arasında manidar ilişki bulunamamışken, üniversite örgüt kültürü ile kadro türü arasında manidar ilişki olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Örgüt kültürü, üniversite örgüt kültürü, ampirik çalışma

### **THE DETERMINING AND AFFECTING DIMENSIONS OF UNIVERSITY ORGANIZATIONAL CULTURE: AN EMPIRICAL RESEARCH**

#### **ABSTRACT**

Organizational culture is important issue for effective coordination and management in universities. Researcher adapted concept of organizational culture to universities in order to generate and develop a university organizational culture. The primary aim of the study is to measure the differences between the university organizational cultures with personnel perception about university organizational culture. Another aim of the study is to measure the perception of personnel on current university organizational culture and to reveal the perception's differences in terms of variables such as gender, types of personnel, working time in current university. The relationship between university organizational culture and gender, types of personnel, working time in current university, and educational status is other aim of the study. To do this, an organizational culture survey was employed the personnel of university. Results have shown that while there is a significant relationship between university organizational culture and types of personnel, there is not significant relationship between university organizational culture and age, gender, and educational status.

**Keywords:** Organizational culture, university organizational culture, empirical study

---

\* Doç. Dr., Adana Bilim Teknoloji Üniversitesi, Turizm yönetim ve bilişim,  
nuriplik@adanabtu.edu.tr

\*\* Arş.Gör., ytopsakal@adanabtu.edu.tr

## **Giriş**

Kültür konusuna ilgi ilk olarak üniversitelerde etnolojik çalışmalarla (Clark, 1960) başlamıştır. Üniversitelerde örgüt kültürü çalışması gerçekleştiren ilk araştırmacılarının (Trow, 1960; Pace, 1962) amacı üniversiteleri sahip oldukları çeşitli özelliklerine göre sınıflandırmak ve örgütsel kültürün öğrenciler üzerindeki etkisini ortaya çıkarmaktır. İlk olarak kültürün sosyolojik ve antropolojik tanımını yapan araştırmacı Edward Tylor'dur. Tylor 1871 yılında kültürü bilgiyi, inançları, sanatı, hukuku, etiği ve bir toplumun üyesi olarak insanın alışkanlıklarını kapsayan bir küme olarak tanımlamıştır. Günümüzde en çok kabul gören kültür tanımını ise Schein (2004) yapmıştır. Schein'in (2004) tanımına göre kültür bir grubun içsel bütünlük ve dışsal uyum sorunlarını çözebilen ve bundan dolayı da yeni üyeler tarafından doğru olduğu kabul edilen temel varsayımlardır. Kültür farklı yollarla tanımlanabilmesine rağmen, akademik anlamda kültür örgütün kendi içinde birleştirme amacı olan belli ve örgüte özgü değerlerdir (Fralinger ve Olson, 2007, s.86). Her örgüt gibi üniversitelerde kendi içlerinde bütünlüğü, koordinasyonu, verimliliği ve etkinliği sağlayabilmek için örgüt kültürü oluşturmakta ve geliştirmektedir.

Üniversitelerin sayısındaki artış ve üniversitelerin sahip olduğu kültürün yönetimde tek ve en önemli unsur olarak görülmesi (Ashe, 2003, s.45), üniversitelerde örgüt kültürü araştırmalarına olan ilgiyi arttırmaya başlamıştır. Üniversitelerde örgüt kültürü çalışmaları (Maassen, 1996, s.153; Sanchez ve Yurrebaso, 2009, s.97; Beytekin vd., 2010, s.1; Lacatus, 2013, s.421) genel olarak üniversitelerin sahip olduğu örgüt kültürünü ortaya çıkarmak ve akademik ve idari personelin üniversitenin sahip olduğu kültüre ilişkin algısını ölçmek amacıyla yapılmıştır. Literatüre yer alan bazı çalışmalarda (Güven, 1996; Demir, 2006; Uslu, 2010) cinsiyet, akademik unvan ve yönetim pozisyonunda göreve sahip olup olmama bağlamında personel ve üniversite örgüt kültürü arasındaki ilişkide manidar farklılık bulunurken, bazı çalışmalar da (Bakan vd., 2004; Işık, 2006, Karadeniz, 2010) bu ilişki bulunamamıştır. Ancak yapılan araştırmalar (Fralinger ve Olson, 2007, s.85; Beytekin vd., 2010, s.1; Lacatus, 2013, s.421) üniversitelerin sahip olduğu örgüt kültürünün personel verimliliği ve etkinliği için önemli bir unsur olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bu araştırmanın amacı ise Güven (1996) tarafından geliştirilmiş ve çeşitli araştırmacılar tarafından kullanılmış olan örgüt kültürü ölçeği ile araştırmanın yapıldığı üniversitenin sahip olduğu örgüt kültürünü ortaya çıkarmaktır. Araştırmanın bir diğer amacı ise personelin mevcut üniversite kültürüne ilişkin algılarının cinsiyet, kadro türü, çalışma süresi gibi değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmeye çalışmaktır. Bu bağlamda, üniversite örgüt kültürünün cinsiyet, kadro türü, çalışma süresi gibi değişkenlerle olan ilişkisinin de ortaya çıkarılması hedeflenmektedir.

## **Örgüt Kültürü**

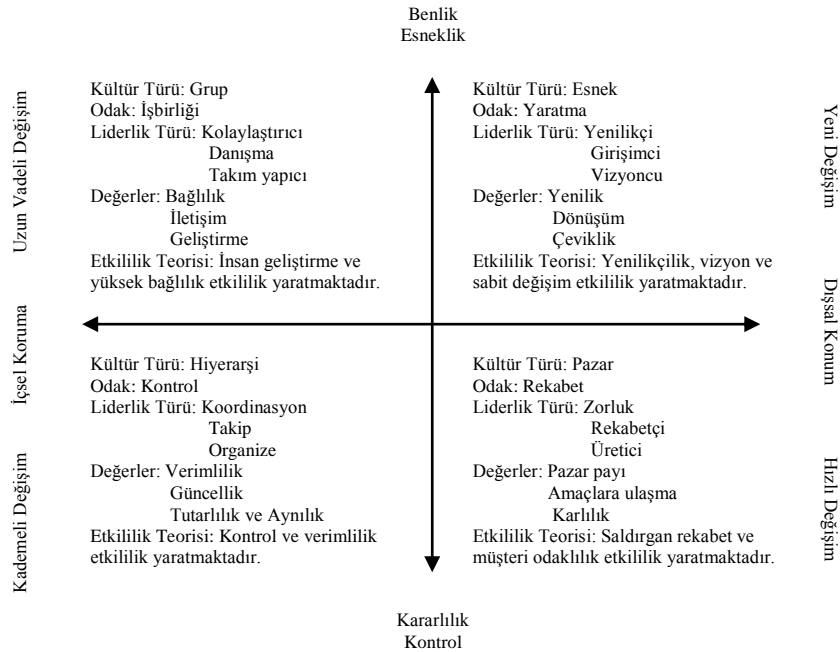
Örgüt kültürü örgütü diğer örgütlerden farklılaştıran ve örgütün paydaşları tarafından paylaşılan amaçlar sistemi olarak tanımlanabilmektedir (Erez ve Gati, 2004, s.585). Hatch (1997) örgüt kültürünü en basit şekilde 'örgütün içindeki yaşam biçimi' olarak tanımlarken, Morgan (1997) daha karmaşık bir örgüt kültürü tanımı yapmıştır. Morgan'a (1997) göre örgüt kültürü, farklı yollar ile insanların belli eylemleri,

hareketleri, amaçları veya ifadeleri anlama ve görmesine olanak sağlayan gerçek süreçlerdir.

Schein'a (1992) göre örgütsel kültür bir grup bireyin algısını, düşüncelerini ve hislerini belirleyen ve onlar arasında paylaşılan temel sanılardır. Schein'ın (1985) örgüt kültürü modelinde birbiriyle etkileşim içinde olan üç düzey (yapay, değerler ve normlar, ve inançlar) vardır. Bu üç düzey örgütün içsel bütünlüğünün sağlanması ve dışsal uyum için örgüte yardımcı olmaktadır (Lewis vd., 2003, s.549). Hawkins (1997) bu düzeyleri inceleyip genişleterek örgüt kültürünü zenginleştirmeye ve örgütsel değişim sürecinin karmaşıklığını sadeleştirmeye çalışmıştır. Hawkins (1997) örgüt içerisinde beş düzey belirlemiştir. Bunlar:

- Yapay: Politik dokümanlar, misyon, giyim, binalar.
- Davranış: İnsanların söyleyip yaptıkları, ödüller, hataları telafi etme yöntemi.
- Düşünce: Davranışları belirleyen ve sınırlandıran değerler.
- Duygu: Duygusal durumlar ve duygusal ihtiyaçlar.
- Motivasyon: Örgüt ve bireyleri birbirine bağlayan hisler.

Araştırmacılar (Cameron ve Freeman, 1991, s.23; McNay, 1995; Beytekin vd., 2010, s.1) çeşitli araştırmalar yaparak detaylı ve 'Rekabetçi Değerler Yaklaşımı' olarak isimlendirilen (Lacatus, 2013, s.423) bir örgüt kültürü matrisi geliştirmeye katkıda bulunmuştur. Şekil 1 rekabetçi değerler yaklaşımının özetini ve birbiriyle kesişen iki boyut ile ortaya çıkmış ve dört bölgeye ayrılmış örgüt kültür modelini göstermektedir. Örgütler bu dört bölgeden birine girebilmektedir. Bu dört bölge sırasıyla hiyerarşi, pazar, grup ve esnek kültürleridir. Bu dört modelin özellikleri şöyledir (Lacatus, 2013, s.423):



Şekil 1. Örgüt Kültür Türleri (Kaynak: Cameron ve Quinn, 2011)

- Hiyerarşik Örgüt Kültürü Modeli: Kesin prosedürler, kurallar ve politikaları olan güçlü yapıdaki resmi örgütleri temsil etmektedir. Bu örgütler için strateji örgütsel etkinliği koruma anlamına gelmektedir.
- Pazar Örgüt Kültürü Modeli: Rekabet avantajı ve pazar liderliği sağlayan çevresel konulara odaklanan pazar odaklı örgütlerdir. Yönetim kuralları pazar kuralları iken, temel değerler rekabetçilik ve verimliliklidir.
- Grup Örgüt Kültürü Modeli: Takım olarak çalışan grup üyesi temelli büyük aile odaklı örgütleri temsil etmektedir. Bu tarz örgütlerin temelinde bağlılık oluşturma yer almaktadır.
- Esnek Örgüt Kültürü Modeli: Temelinde örgüt kaynaklarını verimli kullanmak için yeniliği ve büyümeyi teşvik eden gruplar oluşturma yer almaktadır.

### **Üniversitelerde Örgüt Kültürü**

Üniversite kültürü farklı bir örgütsel kültürdür (Salonda, 2008, s.13). Üniversitelerin karar verme yapısının ve sürecinin temelinde örgüt kültürü yer almaktadır (Ashe, 2003, s.41). Kuh ve Whitt'e (1988, s.5) göre üniversite kültürü değerleri, uygulamaları, inançları ve varsayımları şekillendiren olgulardır. Üniversite düzeyinde kültürü üniversite paydaşlarının (öğretim üyeleri, öğrenciler, idareciler, destek elemanları) yazılı veya yazılı olmayan değer ve inançları olarak tanımlamak mümkündür (Bartell, 2003, s.54). Üniversiteler kültürleriyle doğrudan ilişkili olan farklı özelliklere sahiptir (Sporn, 1996, s.45). Ancak diğer örgütlerde olduğu gibi üniversitelerin de ölçülmesi zor olan amaçları vardır (Kosko, 1994). Bunun dışında üniversitelerde içsel ve dışsal paydaşlar farklı ve çok önemli rollere sahiptir. Üniversitelerin içsel paydaşları mezun öğrencileri, öğrencileri, uzmanları, öğretim üyelerini kapsamaktayken, dışsal paydaşlar politikacıları, notlandırma ve akredite acentelerini, birlikleri kapsayabilmektedir (Bartell, 2003, s.52). Üniversite kültürü temel olarak üç kaynak ile oluşmaktadır: inançlar, değerler ve örgütün kurucularının varsayımları. Bu bağlamda değerlerin, inançların ve varsayımların üniversitelerdeki karar verme sürecinde en çok etkiye sahip unsurlar olduğu söylenebilir (Cameron ve Freeman, 1991, s.27).

Üniversitelerde öğretim üyeleri ve öğrenciler arasında etkileşimi araştırmak önemlidir. Bu tür araştırmaları yapmak ve üniversite kültürünü incelemek için literatürde farklı metotlar mevcuttur (Antic ve Ceric, 2008). Sporn (1996, s.46) güçlü ve zayıf olmak üzere iki farklı üniversite örgütsel kültürü belirlemiştir. Güçlü üniversite kültürünün özelliği, sahip olduğu değerleri öğretim üyelerinin kabul etmesi ve bu değerlere uymasındır. Zayıf üniversite kültüründe ise üniversitenin değerlerini kabullenmeme ve eksik normlar vardır (Antic ve Ceric, 2008). McNay (1995) ise üniversitelerde örgütsel kültürü belirleme amaçlı olarak iki boyutlu bir model geliştirmiştir. Bu modelin özeti Tablo 1'de yer almaktadır.

McNay'ın (1995) modeli birçok üniversite kültürünü içeren dört bölümden oluşmaktadır. Girişimci kültür üniversite politikası ve esnek yönetim kontrolünü içermektedir. Ayrıca girişimci kültür pazarlamaya, dış fırsatlara ve paydaşlarla ikili ilişkilere odaklanmaktadır. Tüzel kültür ise sıkı bir politika ve kontrole sahiptir, bu kültürde üst düzey yönetim daha baskındır. Diğer kültür türü olan meslektaş kültürde ise



esnek politika ve esnek yönetim bulunmaktadır. Ayrıca meslektaş kültürde görev dağılımı ve birey özgürlüğüne odaklanılmaktadır. Son olarak bürokratik kültür serbest politika ve esnek yönetim var olmasına rağmen, bu kültür kurallara ve düzenlemelere odaklanmaktadır.

Faktör	Model	Meslektaş Kültür	Bürokratik Kültür	Tüzel Kültür	Girişimci Kültür
Baksın değeri		Özgürlük	Eşitlik	Sadıklık	Yeterlik
Merkez yönetim rolü		Hoşgörü	Düzenleyici	Yönlendirici	Destekçi
Baskın birim		Departman/Bireysel	Kurul	Kurumsal / Üst düzey yönetim	Alt birimler
Karar alma alanı		Gayri resmi grup ağları	Kurul / İdari toplantılar	Çalışma grupları	Proje ekibi
Yönetim tarzı		Uzlaşmacı	Resmi / Mantıksal	Politik / Taktiksel	Yetki devreden
Zaman aralığı		Uzun	Devirli	Kısa / Ara	Kargaşa
Çevresel uyum		Evrım	İstikrar	Kriz	Kargaşa
Değişim yapısı		Doğal yenilik	Reaktif uyum	Proaktif dönüşüm	Taktiksel esneklik
Dış referanslar		Görünmez	Düzenleyici organ	Politika yapıcı	Müşteri / Sponsor
İç referanslar		Disiplin	Kurallar	Planlar	Öğrenciler
Evrım		Denetim	Prosedür denetimi	Performans ilkeleri	İş tekrarı
Öğrenci durumu		Öğretim	İstatistikler	Kaynak birimler	Müşteri
İdareci rolü		Toplum hizmeti	Kurul hizmeti	Başkan hizmeti	Müşteri hizmeti

**Tablo.1** Üniversite Kültür Modeli

**Kaynak:** Jameson, 2011, s.22

Güven (1996) kendisinin geliştirmiş olduğu örgüt kültürü ölçeğini kullanarak akademik personelin üniversitelerde örgüt kültürüne olan algılarını ölçmüş ve örgüt kültürünün ne düzeyde oluştuğunu bulmaya çalışmıştır. Geliştirmiş olduğu ölçekte üniversitelerde örgüt kültürünü altı boyutta ele almıştır. Yaptığı analizler sonucunda ise cinsiyet ile üniversitelerde örgüt kültürünün altı boyutu arasında manidar ilişki bulamamıştır. Ancak araştırma sonuçlarına göre akademik unvan, bağlı bulunan bölümler ve yönetim görevine sahip olup olmama arasında manidar farklılıklar tespit etmiştir. Bir diğer araştırmacı İra (2003, s.4) ise Güven'in (1996) geliştirmiş olduğu ölçek ile araştırma yaptığı üniversitenin örgüt kültürünü belirlemeye yönelik bir çalışma yapmıştır. Yapılan bu araştırma sonucuna göre, üniversitedeki akademik personelin örgüt kültürü boyutlarına orta düzeyde katıldığını belirlemiştir.

Üniversitelerde örgüt kültürüne ilişkin ölçek geliştiren Işık da (2006) geliştirmiş olduğu ölçek ile yaptığı çalışmada örgütü kültürü algısı ile unvan, cinsiyet ve bölüm arasında manidar bir ilişki bulamamıştır. Güven'in (1996) ölçeğini kullanarak yapılan bir diğer çalışmada ise Uslu (2010) unvan, mesleki çalışma süresi, cinsiyet,

kurumda çalışma süresi ve yönetim görevi ile üniversitedeki örgüt kültürü arasında manidar farklılıklar bulmuştur.

### **Metodoloji**

Araştırmanın yapıldığı üniversitenin mevcut örgüt kültürünü ortaya çıkarmak ve üniversite örgüt kültürünün cinsiyet, kadro türü, çalışma süresi gibi değişkenlerle olan ilişkisinin bulmak amacıyla çalışmanın gerçekleştirildiği üniversitenin hem akademik hem de idari personeline Güven'in (1996) geliştirdiği örgüt kültürü ölçeği uygulanmıştır. Uygulanan anket formu iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda araştırmaya katılan akademik ve idari personelin demografik özellikleri ile ilgili veri toplamak için cinsiyet, yaş, kadro türü, eğitim durumu ve mevcut üniversitede çalışma süresi gibi sonuçlar yer almaktadır. Anket formunun ikinci kısmında ise örgüt kültürü ile ilgili 55 ifade 5'li Likert (1: Kesinlikle katılmıyorum; 5: Kesinlikle katılıyorum) ölçeği ile katılımcılara yöneltilmiştir.

Güven (1996) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ölçeğin Croanbach's Alpha değeri % 95 olarak bulunmuştur. Aynı ölçeği İra (2003, s.4) yaptığı çalışmada sadece akademisyenlere uygulamışken, Özkan (2007) öğretmenlere uygulanmıştır. Aynı ölçeği çalışmasında kullanan Uslu (2010) da ölçeğin Croanbach's Alpha değerini % 95 olarak bulmuştur. Bu çalışmada da kullanılan Güven'in (1996) ölçeğinin güvenilirliğini test etmek amacıyla Croanbach's Alpha değeri hesaplanmış ve % 96 olduğu belirlenmiştir. Croanbach's Alpha değerinin % 70'in üzerinde olmasından dolayı ölçeğin güvenilir olduğu öne sürülebilir (Hair, vd., 2009).

Bu çalışmanın evrenini çalışmanın gerçekleştirilmiş olduğu üniversitede akademik ve idari birimlerde çalışan tüm akademik ve idari personel oluşturmaktadır. Çalışma yapılan üniversitede 160 akademik ve 96 idari personel bulunmaktadır. Akademik personelin çoğunluğunu araştırma görevlileri ve yardımcı doçent kadrolarında çalışanlar oluşturmaktadır. Veriler 10 Nisan – 20 Nisan 2014 tarihleri arasında tüm üniversite personeline mail yolu ile ulaşılarak toplanmıştır. Çalışmanın verileri 87 akademik, 73 idari personel olmak üzere toplam 160 personelden toplanmıştır. Çalışmada üniversite personelinin % 73'üne (akademik personelin % 55'i, idari personelin % 76'sı) ulaşılmıştır.

Anket formunu cevaplayan katılımcıların demografik özelliklerini ortaya çıkarmak için yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, mevcut üniversitede çalışma süresi ve kadro türü frekans analizine tabi tutulmuştur. Ardından, katılımcıların ifadelerine olan algıları ölçülmüştür. Cinsiyete göre algı farklarını ortaya çıkarmak için ise t-test analizinden faydalanılmıştır. Daha sonra, örgüt kültürü ölçeği sonradan kullanılacak boyutları elde etmek ve anket geçerliliğini sağlamak için Varimax döndürme yöntemiyle açıklayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Elde edilen boyutlar için güvenirlik analizi yapılmıştır. Elde edilen üniversite örgüt kültürü boyutları ile değişkenler arasındaki ilişkiyi bulmak için korelasyon analizi yapılmıştır.

### **Analizler ve Bulgular**

Tablo 2'de katılımcıların demografik özellikleri verilmiştir. Tablo 2 incelendiğinde kadın katılımcıların (% 56,3) erkek katılımcılardan (% 43,2) daha fazla

olduğu görülmektedir. Katılımcıların medeni durum dağılımlarına bakıldığında ise evli katılımcıların ilk sırada, bekâr katılımcıların ise ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Katılımcıların yaş dağılımları incelendiğinde 25 ve altı yaş grubu katılımcıların ilk sırada olduğu görülmektedir. Bu katılımcıları 26-45 yaş grubu katılımcılar takip etmektedir. Üçüncü sırada ise 46 ve üzeri yaş grubu yer almaktadır. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde sırasıyla doktora eğitimi alan katılımcılar (% 31,3), lisans eğitimi alan katılımcılar (% 29,3), yüksek lisans eğitimi alan katılımcılar (% 28,1) ve son olarak ön lisans/lise eğitimi alan katılımcılar (% 11,3) görülmektedir. Araştırma üniversite çalışanlarına uygulandığı için doktora eğitimi alan katılımcı sayısı ilk sırada yer almıştır.

<i>Cinsiyet</i>	<i>f</i>	<i>%</i>	<i>Medeni Durum</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
Kadın	90	56,3	Bekâr	68	42,5
Erkek	70	43,2	Evli	92	57,5
Toplam	160	100	Toplam	160	100
<i>Yaş</i>	<i>f</i>	<i>%</i>	<i>Eğitim Durumu</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
25 ve altı	94	58,8	Ön Lisans/Lise	18	11,3
26-45	50	31,2	Lisans	47	29,3
46 ve üstü	16	10,0	Yüksek Lisans	45	28,1
			Doktora	50	31,3
Toplam	160	100	Toplam	160	100

**Tablo.2** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların demografik özelliklerinden sonra kadro türleri ve üniversitedeki çalışma süreleri frekans analizine tabi tutulmuştur ve sonuçlar Tablo 3 de özetlenmiştir. Tablo 3 incelendiğinde araştırmaya katılanların% 54,4'ü akademik, % 45,6'sı idari personeldir. Ayrıca katılımcıların büyük çoğunluğu mevcut üniversitede 1-12 ay (% 51,9) süredir çalışmaktayken, çok az bir katılımcı bulunduğu üniversitede 25 ay ve üzeri (% 5) süredir çalışmaktadır. Çalışmanın yapıldığı üniversitenin yeni kurulmuş bir üniversite olmasından dolayı katılımcıların büyük çoğunluğu 1-12 ay veya 13-24 ay süreyle bulunduğu üniversitede çalışmaktadır.

<i>Kadro Türü</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
Akademik	87	54,4
İdari	73	45,6
Toplam	160	100
<i>Üniversitede Çalışma Süresi</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
1-12 ay	83	51,9
13-24 ay	69	43,1
25 ay ve üstü	8	5,0
Toplam	160	100

**Tablo.3** Katılımcıların Kadro Türü ve Çalışma Süresi

Katılımcıların akademik ve idari kadro türleri Tablo 4 ve 5'te verilmiştir. Tablolar incelendiğinde akademik kadro türleri frekans analizi sonucunda en çok katılımcının araştırma görevlisi (% 48,3) kadrosunda çalıştığı, en az katılımcının ise profesör (% 1,2) ve öğretim görevlisi (% 1,2) kadrosunda çalıştığı sonucuna ulaşılmıştır. İdari kadro türlerine ilişkin frekans analizi sonucunda ise memur katılımcılar (% 53,3) büyük çoğunluğu oluşturmaktadır. Memurlardan sonra en yüksek frekansa sahip idari personel katılımcısı ise sırasıyla müdürler (% 19,2), sözleşmeli personel (% 13,7), daire başkanı (% 4,1) ve şeflerdir (% 4,1). Katılımcı sayısının en az olduğu idari kadrolar ise iç denetçi (% 1,4), bilgisayar işletmeni (% 1,4), sayman (% 1,4) ve teknikerlerdir (% 1,4).

**Tablo 4. Akademik Kadro Türleri**

	f	%
Araştırma Görevlisi	42	48,3
Doçent	5	5,7
Okutman	7	8,0
Öğretim Görevlisi	1	1,2
Profesör	1	1,2
Uzman	2	2,3
Yardımcı Doçent	29	33,3
Toplam	87	100

**Tablo 5. İdari Kadro Türleri**

	f	%
Bilgisayar İşletmeni	1	1,4
Daire Başkanı	3	4,1
İç Denetçi	1	1,4
Memur	39	53,3
Müdür	14	19,2
Sayman	1	1,4
Sözleşmeli	10	13,7
Şef	3	4,1
Tekniker	1	1,4
Toplam	73	100

Araştırmaya katılan katılımcıların ölçekteki ifadelerle ilişkin algıları Tablo 6'da özetlenmiştir. Tablo 6 incelendiğinde katılımcıların 'bu üniversitenin başarılı olması, beni ilgilendirir ve memnun eder' ifadesine olan algısının (4,55) en yüksek olduğu bulunmuştur. Bu ifadeyi sırasıyla 'bu üniversitede yapılan toplantı ve törenlere tüm çalışanların davet edilmeleri onlarda kurum içinde önemli görüldükleri duygusunu

uyandırır' ve 'bu üniversiteye kuvvetli bir bağlılık duyuyor ve kendimi onun bir parçası olarak görüyorum' ifadeleri takip etmektedir. Katılımcılar tarafından en az algıya sahip olan ifadelere bakılınca ise son üç sırada sırasıyla 'bu üniversitede yazılı kurallardan çok yazılı olmayan kurallar önemlidir', 'bu üniversitede kurumsal amaçlara ulaşılmanın yanı sıra bireylerin gelişmesine de hizmet eden bir ödül sistemi vardır' ve 'bu üniversitede, fiziksel mekânlar, araç ve gereçler yeterlidir' yer aldığı görülmektedir. Araştırma yapılan üniversitenin yeni kurulan bir üniversite olmasından dolayı fiziksel mekân, araç ve gereçlerin yeterli olmamasından dolayı bu ifadenin en düşük algıya sahip olması normal olarak görülebilir.

	Ort.	S.H.
Bu üniversitenin başarılı olması, beni ilgilendirir ve memnun eder	4,55	,750
Bu üniversitede yapılan toplantı ve törenlere tüm çalışanların davet edilmeleri onlarda kurum içinde önemli görüldükleri duygusunu uyandırır.	4,22	,800
Bu üniversiteye kuvvetli bir bağlılık duyuyor ve kendimi onun bir parçası olarak görüyorum	4,07	,961
Bu üniversitede genel olarak üst yöneticilerin, kurumun işleyişi üzerinde etkisi fazladır.	4,01	,886
.	.	.
.	.	.
Üniversitede her düzeydeki yöneticiler, kurumla ilgili görevlerinde başarılıdır	3,28	1,145
Bu üniversitede yazılı kurallardan çok yazılı olmayan kurallar önemlidir	3,25	1,046
Bu üniversitede kurumsal amaçlara ulaşılmanın yanı sıra bireylerin gelişmesine de hizmet eden bir ödül sistemi vardır	3,19	1,090
Bu üniversitede, fiziksel mekânlar, araç ve gereçler yeterlidir.	3,13	1,144

**Tablo.6** Katılımcıların İfadelere İlişkin Algıları

Katılımcıların cinsiyete göre üniversite örgüt kültürü algılarında bir farklılık olup olmadığını anlamak için t-test analizinden yararlanılmıştır ve sonuçlar Tablo 7'de gösterilmiştir. Tablo 7'de görüldüğü gibi iki ifadeye manidar fark bulunmuştur. Sonuçlara göre 'bu üniversitenin ortak kullanıma açık mekânlarına tüm personel sahip çıkar' ifadesine erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre algıları daha olumludur. Aynı şekilde, 'bu üniversitenin amaçları tüm çalışanlar tarafından benimsenmektedir' ifadesine de erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre algıları daha olumludur.

İfade	Cinsiyet	Ortalama	s.s.	t	p
Bu üniversitenin ortak kullanıma açık mekânlarına tüm personel sahip çıkar.	Kadın	3,71	,974	-2,093	,038*
	Erkek	4,00	,701		
Bu üniversitenin amaçları tüm çalışanlar tarafından benimsenmektedir	Kadın	3,53	1,103	-1,994	0,48*
	Erkek	3,83	,636		

\*p<0,05

**Tablo.7** Cinsiyete Göre Algı Farkları

Üniversite örgüt kültürü boyutları ile demografik değişkenler arasında ilişkinin olup olmadığını bulmak ve farklılıkları ortaya çıkarmak için ölçek faktör analizine tabi tutulmuştur. Yapılan faktör analizi sonucu ölçekteki ifadeler Güven'in (1996) çalışmasında olduğu gibi altı boyutta toplanmıştır ve Tablo 8'de özetlenmiştir. Boyutlar kapsadıkları ifadeler göz önüne alınarak sırasıyla 'yönetim, maddi-kültürel öğeler, örgütsel bağlılık, çalışma ortamı ve değişime uyum, işbirliği-iletişim, ve ödül sistemi' olarak isimlendirilmiştir. Elde edilen boyutların toplam varyans açıklama oranları% 48,31 ve % 71,76 arasında değişmektedir. Boyutların içsel tutarlılıkları için hesaplanan Cronbach Alpha değerleri ise ,827 ile ,956 arasında değişmekte olup, ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2009).

Boyutlar	Toplam Varyans Açıklama Oranı	İfade Sayısı	KMO	p	Cronbach's Alpha
Yönetim	% 65,99	9	,927	,000*	,934
Maddi-Kültürel Öğeler	% 48,31	9	,798	,000*	,860
Örgütsel Bağlılık	% 55,27	13	,917	,000*	,922
Çalışma Ortamı ve Değişimlere Uyum	% 61,11	10	,922	,000*	,926
İşbirliği-İletişim	% 71,76	10	,932	,000*	,956
Ödül Sistemi	% 65,96	4	,785	,000*	,827

\*p<0,05

**Tablo.8** Üniversitelerde Örgüt Kültürü Boyutları

Katılımcıların eğitim durumlarına göre üniversite örgüt kültürü boyutlarına ilişkin algılarında bir farklılık olup olmadığını anlamak için varyans analizinden yararlanılmıştır ve sonuçlar Tablo 9'da gösterilmiştir. Tablo9da görüldüğü gibi altı boyutun beşinde manidar fark bulunmuştur. Farkların hangi eğitim grupları arasından kaynaklandığını anlamak için Tukey testinden faydalanılmıştır. Sonuçlara göre 'yönetim' boyutunda lisans ile doktora ve ön lisans/lise eğitimi grupları arasında manidar farklılık olduğu gözlemlenirken, 'örgütsel bağlılık' boyutunda lisans ile ön lisans/lise eğitim grupları arasında fark olduğu tespit edilmiştir. 'Çalışma ortamı ve değişimlere uyum' boyutunda ise lisans eğitim grubu ile diğer eğitim grupları arasında manidar farklılık bulunmuştur. Son olarak 'işbirliği-iletişim' ve 'ödül sistemi' boyutlarının da lisans ile ön lisans/lise eğitim grupları arasında fark ortaya çıkmıştır.

Boyutlar	F	p	Tukey (Farklar)**
Yönetim	4,660	,004*	L-D, L-ÖL
Örgütsel Bağlılık	4,871	,003*	L-ÖL
Çalışma Ortamı ve Değişimlere Uyum	5,349	,002*	D-L, YL-L, ÖL-L
İşbirliği-İletişim	4,140	,007*	L-ÖL
Ödül Sistemi	3,392	,020*	L-ÖL

\*p<0,05

\*\*D: Doktora, YL: Yüksek Lisans, L: Lisans, ÖL: Ön Lisans/Lise

**Tablo.9** Eğitim Durumuna Göre Farklar

Katılımcıların yaş ve çalışma süresine göre üniversite örgüt kültürü boyutlarına ilişkin algılarında bir farklılık olup olmadığını anlamak için gerçekleştirilen varyans analizi (Tablo 10) sonucunda Uslu'nun (2010) çalışmasının sonuçlarının aksine gruplar arasında manidar bir farklılık bulunmamıştır.

Boyutlar	Yaş		Çalışma Süresi	
	F	p*	F	p*
Yönetim	,697	,500	1,225	,296
Maddi-Kültürel Öğeler	,187	,829	,380	,685
Örgütsel Bağlılık	,713	,492	1,423	,244
Çalışma Ortamı ve Değişimlere Uyum	,055	,947	2,019	,136
İşbirliği-İletişim	,043	,958	2,353	,098
Ödül Sistemi	,177	,838	1,337	,266

\*p>0,05

**Tablo.10** Yaş ve Çalışma Süresine Göre Farklar

Son olarak faktör analizi sonucu elde edilen üniversite örgüt kültürü boyutları ile demografik özellikler (cinsiyet, yaş, üniversitede çalışma süresi, kadro türü ve eğitim durumu) kullanılarak korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Tablo 11 korelasyon analizi sonuçlarını özetlemektedir.

Boyutlar	Değişkenler	Cinsiyet	Yaş	Üniversitede Çalışma Süresi	Kadro Türü	Eğitim Durumu
Yönetim	Korelasyon katsayısı	,030	-,040	-,124	-,208	-,059
	p	,706	,619	,119	,008*	,456
Maddi-Kültürel Öğeler	Korelasyon katsayısı	,055	-0,35	-,066	-,169	,011
	p	,486	,664	,404	,033*	,895
Örgütsel Bağlılık	Korelasyon katsayısı	0,74	,027	-,112	-,189	,000
	p	,350	,732	,160	,017*	,999
Çalışma Ortamı ve Değişime Uyum	Korelasyon katsayısı	,006	,012	-,093	-,182	-,044
	p	,937	,877	,241	,021*	,583
İşbirliği-İletişim	Korelasyon katsayısı	,056	-,012	-,121	-,130	-,003
	p	,478	,882	,128	,100	,971
Ödül Sistemi	Korelasyon katsayısı	,002	-0,29	-,123	-,132	-,007
	p	,975	,720	,121	,097	,932

**Tablo.11** Değişkenler ve Boyutlar Arasındaki İlişkiler

Tablo 11’de görüldüğü gibi sadece kadro türü ile üniversite örgüt kültürü boyutlarından yönetim, maddi-kültürel öğeler, örgütsel bağlılık ve çalışma ortamı ve değişimlere uyum boyutları arasında manidar ve ters yönlü ilişki olduğu görülmektedir. Sonuçlara göre üniversite örgüt kültürü ile yaş, cinsiyet, mevcut üniversitede çalışma süresi ve eğitim durumu arasında manidar ilişki bulunamamıştır. Sonuçlardan cinsiyet ile ilişki bulunamaması Güven’in (1996) ve Işık’ın (2006) çalışmalarıyla örtüşmektedir.

### **Sonuç ve Tartışma**

Üniversite ve öğrenci sayısında gözlemlenen artış hizmet sunan eğitim kurumları olan üniversiteler arasında rekabeti arttırmaktadır. Rekabette avantaja sahip olmak isteyen üniversiteler verimliliği arttırmak için çeşitli uygulamalar yapmaktadır. Bu bağlamda üniversitelerin örgüt kültürü önemli bir role sahiptir. Çünkü güçlü örgüt kültürüne sahip olan üniversitelerde verimlilik artmakta ve koordinasyon kolaylaşmaktadır. Bu araştırmanın amaçlarından biri çalışmanın yapıldığı üniversitenin örgüt kültürü bağlamında akademisyen ve idari personelin algısını ölçmek iken bir diğer amacı da çeşitli demografik özellikler ile üniversite örgüt kültürü arasındaki ilişkiyi bulup literatüre katkı sağlamaktır. Bu amaçla yapılan analiz sonuçlarına göre çalışmanın yapıldığı üniversitedeki personel, üniversiteye karşı bağlılık duymakta ve üniversitenin başarılı olmasından mutluluk duymaktadır. Ancak ‘üniversitede ödül sistemi vardır’ ifadesi en düşük algıya sahip olan ifadelerden biridir. Personelin motive edilip daha çok başarı elde edilmesi için üniversitenin personele yönelik ödül sistemi kurması gerekmektedir.

Çalışmanın gerçekleştirildiği üniversite için erkek personelin üniversitenin ortak kullanım alanlarına tüm personelin sahip çıktığı ifadesine katılımı kadın personele göre daha olumludur. Ayrıca personelin eğitim durumuna göre üniversitelerde örgüt kültürünün altı boyutunda da fark olduğu tespit edilmiştir. Ortaya çıkan bu farkların hepsinin lisans eğitimi almış personel ile ön lisans/lise eğitimi almış personel arasında olması ilgi çekicidir. Bu bağlamda diğer üniversitelerde aynı çalışmanın gerçekleştirilmesi doğrultusunda eğitim durumuna göre aynı sonuçların bulunup bulunmadığını ortaya çıkarmak üniversitelerde örgüt kültürüne ilişkin literatüre önemli bir katkı sağlayabilir.

Üniversite personelinin yaş ve mevcut üniversitede çalışma süresine göre örgüt kültürü boyutları arasında daha önceden yapılmış çalışmalarda da olduğu gibi herhangi bir fark bulunamamıştır. Bunun yanı sıra üniversite örgüt kültürü boyutları ile demografik özellikler arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için korelasyon analizi yapılmıştır. Sonuçlara göre kadro türü ile yönetim, maddi-kültürel, örgütsel bağlılık, ve çalışma ortamı ve değişimlere uyum arasında negatif yönlü ilişki bulunurken bu boyutlar ile cinsiyet, yaş, üniversitede çalışma süresi ve eğitim durumu arasında herhangi bir ilişki bulunamamıştır.

Çalışma sadece bir üniversitede gerçekleştirilmiştir. İleride yapılacak olan örgüt kültürü çalışmalarında yeni kurulan bir üniversite ile daha önceden kurulmuş bir üniversitede aynı çalışma yapıp ikisi arasında kıyaslama yapılması üniversite örgüt kültürü konusuna önemli bir katkı yapacağı söylenebilir.



## KAYNAKLAR

- Antic, M. & Ceric, A. (2008). Organizational Culture of Faculty of Civil Engineering, University of Zagreb, *8th International Conference, Organization, Technology, Management in Construction, Zagreb*. <http://crosbi.znanstvenici.hr/datoteka/396954.Antic20Ceric.pdf>
- Ashe. (2013). *Higher Education Report: Governance in the Twenty-First-Century University*, 30(1), DOI:10.10002/aehe.3001
- Bakan, İ., Büyükbeşe T. & Bedestenci, Ç. (2004). *Örgüt Sırlarının Çözümünde Örgüt Kültürü: Teorik Ampirik Yaklaşım*, Aktüel Yayınları, İstanbul.
- Bartell, M. (2003). Internationalization of Universities: A University Culture- Based Framework, *Journal of Higher Education*, 45: 43-70.
- Beytekin, O.F., Yalçinkaya, M., Doğan, M. & Karakoç, N. (2010), The Organizational Culture At The University, *The International Journal of Educational Researchers*, 2(1): 1-13.
- Cameron, K.S. & Freeman, S.J.(1991).Cultural Congruence, Strength and Type: Relationships to Effectiveness, *Research in Organizational Change and Development*, 5: 23-58.
- Cameron, K.S.& Quinn, R.E. (2011). *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*. (3th edn), Jossey-Bass, San Francisco.
- Clark, B.R. (1960). *The Open Door College*. McGraw-Hill, New York.
- Demir, M. (2006). *Öğrenen Örgüt Kültürünün Oluşturulması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Deniz Harp Okulu Deniz Bilimleri ve Mühendisliği Enstitüsü, İstanbul.
- Erez, M. & Gati, E. (2004). A Dynamic, Multi-level Model of Culture: From the Micro Level of the Individual to the Macro Level of a Global Culture. *Applied Psychology: An International Review*, 53(4): 583- 598.
- Fralinger, B. & Olson, V. (2007). Organizational Culture At The University Level: A Study Using The OCAI Instrument, *Journal of College Teaching & Learning*, 4(11): 85-98.
- Güven, A.S. (1996), *Üniversitelerde Örgüt Kültürü: Osmangazi Üniversitesi Araştırması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. & Anderson, R.E. (2009). *Multivariate Data Analysis*. (7th edn), Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Hatch MJ. (1997). *Organization Theory: Modern Symbolic and Post-modern Perspectives*. Oxford University Press, Oxford.
- Hawkins P. (1997). Organizational Culture: Sailing Between Evangelism and Complexity. *Human Relations*, 50(4): 417-440.
- Işık, S.A. (2006). *Örgüt Kültürünün Bazı Değişkenlere Göre Analizi (Eğitim Fakültesi Örneği)*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- İra, N. (2003). *Örgüt Kültürü: Dokuz Eylül Üniversitesi Üzerine Bir İnceleme*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

- Jameson, J.(2011).*Changing Leadership Identities: the Role of Trust and Organizational Cultures in a Recessionary UK Higher Education Policy Context*, SRHE Higher Educational Policy Network, London Metropolitan University.
- Karadeniz, D. (2010). *Örgüt Kültürünün Örgütsel Bağlılık ve Örgütte Kalma Niyeti Açısından İncelenmesi*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.
- Kosko, B. (1994). *Fuzzy Thinking: The New Science of Fuzzy Logic*. Hyperion, New York.
- Kuh, G.D. & Whitt, E.J. (1988). *The Invisible Tapestry: Cultures in American Colleges and Universities*, ASHE-ERIC Higher Education Report (1), Washington, D.C.
- Lacatus, M.L. (2013). Organizational Culture in Contemporary University, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 76: 421-425.
- Lewis, D., Bebbington, A.J., Batterbury, S.P.J., Shah, A., Olson, E., Siddiqi, M.S. & Duvall, Sandra. (2003). *Practice, Power and Meaning: Frameworks for Studying Organizational Culture*. In Multi-Agency Rural Development Projects, *Journal of International Development*, 15: 541-557.
- Maassen, P.A.M. (1996). The Concept of Culture and Higher Education, *Tertiary Education and Management*, 1(2): 153-159.
- McNay, I. (1995).*Universities Going International: Choices, Cautions and Conditions*, Policy and Policy Implementation in Internationalization of Higher Education, Amsterdam, EAIE
- Morgan, G. (1997). *Images of Organization*, Second Edition. Sage, London.
- Özkan, Y. (2007). İlk ve Orta Dereceli Okullarda Görev Yapan Öğretmen ve Yöneticilerin Örgüt Kültürü Algıları, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.
- Pace, C.R. (1962). Methods of Describing College Culture, *Teachers College Records*, 63 (January): 267-277.
- Salonda, L.L. (2008). *Exploration of a University Culture: A Papua New Guinea case study*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Victory Teknoloji Üniversitesi, Avustralya
- Sanchez, J.C.&Yurrebaso, A. (2009). Group Cohesion: Relationships With Work Team Culture, *Psicothema*, 21(1): 97-104.
- Schein, E.H. (1992). *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco
- Schein, E.H. (1985). *Organizational Culture and Leadership: A Dynamic View*, Jossey-Bass, San Francisco.
- Schein, E.H. (2004). *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco
- Sporn, B. (1996). Managing University Culture: An Analysis of the Relationship Between Institutional Culture and Management Approaches, *Higher Education*, XXXII: 41-61.
- Trow, M. (1960). The Campus Viewed as a Culture: Research on College Students. Boulder, *Wester Interstate Commission on Higher Education*, 105-123.
- Tylor, E.B. (1871). *Primitive Culture: Researches into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Art, and Custom*. John Murray, London.

## ÜCRET BELİRLENİMİNE ALTERNATİF BİR BAKIŞ: TÜRKİYE İMALAT SANAYİ ÖRNEĞİ<sup>1</sup>

Başak Gül AKTAKAS\*  
İpek TEKİN\*\*

### ÖZET

Ücret, hem arz edenler hem de talep edenler açısından emek piyasasının belirleyici unsurudur. Bu yönü ile ücretlerin hangi düzeyde olması gerektiği ise geçmişten günümüze farklı iktisat teorilerinin öncelikli olarak ilgilendiği konular arasında olmuştur.

Post-Keynezyen iktisat, ücretleri belirleyen etkenler arasında işsizlik ve fiyatlara önem atfetmekte ve bu anlamda, Ortodoks emek piyasasına karşıt bir görüş sergileyerek, bir farklılık meydana getirmektedir.

Bu çalışmada, ücret belirlenimi konusu, 1988Q1-2012Q4 periyodu için çeyrek veriler kullanılarak, Post-Keynezyen bakış açısıyla Türkiye için ele alınmıştır. Mevcut çalışmada, işsizlik ve fiyatların reel ücretler üzerindeki etkileri incelenmiştir. Elde edilen sonuçların işsizlik ve reel ücret ilişkisinde Türkiye için Post-Keynezyen bakış açısını desteklediği bulunmuştur. Bir diğer deyişle, işsizliğin ve yurt içi üretici fiyatlarının imalat sanayi reel kazançlarının anlamlı birer belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Reel Ücret, İşsizlik, Enflasyon, Post-Keynezyen İktisat

### ABSTRACT

Post Keynesian economics, showing a Contrary perspective to orthodox labor market, in this sense, reveals a difference by considering unemployment and prices as factors not affected by wages but determining them.

The purpose of this study is to provide a Post Keynesian explanation of wage determination for 1988 and 2012 period by using the quarterly data in Turkey. In the study in which Vector Error Correction Model (VECM) is applied, the effects of unemployment and inflation on real wages are analyzed. The empirical results show that Post Keynesian point of view for Turkey is corroborated as to the relationship between unemployment, prices and real wages. In other words, unemployment and prices are statistically significant determinants of real wages.

**Keywords:** Real Wages, Post-Keynesian Economics, VECM

---

1 İlgili çalışmanın teori ve literatür kısmında Başak Gül AKTAKAS'a ait "Post-Keynezyen İktisat: Ücret Belirlenimi Ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir Uygulama" başlıklı doktora tezinden yararlanılmıştır.

\* Arş.Gör.Dr., Çukurova Üniversitesi , bgaktakas@cu.edu.tr

\*\* Arş.Gör., Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Teorisi, itekin@cu.edu.tr

## **Giriş**

Makro-ekonominin öncelikli konuları arasında bulunan ücretlerin nasıl belirleneceği problemi geçmişten günümüze olan önemini korumaya devam etmektedir. Post-Keynezyen iktisatın bu anlamda Neo-klasik bakış açısına karşıt bir şekilde, işçilerin ve sermaye sahiplerinin kendi çıkarları için verdikleri mücadeleyi dikkate aldıkları görülmektedir. Dağılım üzerine verilen bu mücadelede ise işsizlik ve fiyatlar, ücretlerin belirleyici unsurları olarak karşımıza çıkmaktadır.

Mevcut çalışmada, Post-Keynezyen ücret belirlenimi konusu ele alınmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye için işsizlik ve fiyatların reel ücretler ile olan ilişkisi incelenmektedir. Öncelikle, Post-Keynezyen iktisatın ücret belirleniminde fiyatlar ve işsizliğe attığı rol hakkında bilgi verilecektir. Bundan sonraki adımda, Türkiye’de yurt içi üretici fiyatlarının ve işsizlik oranının imalat sanayi reel ücretleri ile ilişkisi ekonometrik olarak incelenmektedir. Bu anlamda, Post-Keynezyen iktisada göre, fiyat ve işsizliğin ücret belirleniminde oynadıkları aktif rolün Türkiye için geçerliliği test edilmektedir.

Çalışmamızın literatüre katkısı, Post-Keynezyen iktisadın perspektifinden Türkiye’de imalat sanayi reel kazançlarının belirleyicileri üzerine bir uygulama yapılması olmuştur.

## **Post-Keynezyen Ücret Belirleniminde İşsizlik ve Fiyatların Rolü**

Ücret konusu, Post-Keynezyen iktisatçılar için daima önem teşkil eden iktisadi problemler arasında yer almıştır. Tüm iktisadi akımlar ekseninde tartışılabilen ücret konusunda Post-Keynezyen iktisadın, özellikle ücretin belirlenimi hususunda diğer iktisadi görüşlerden farklı bir tavır sergilediği dikkati çekmektedir.

Post-Keynezyen iktisada göre, gelir dağılımı piyasaların görece güçlerine göre yapılmaktadır. Bu bağlamda, ücret kazananların ürettiği çıktı toplumun bir başka sınıfı (artık gelir kârını alanlar-the recipients of residual income profit) tarafından planlanmakta ve yönetilmektedir. Bu sınıf, doğrudan üretime katılmamaktadır. Burada bir güç ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Bir diğer deyişle, taraflar arasındaki istek aralığı işçilerin ve kapitalistlerin piyasa güçlerine ve onların bu gücü kullanmak için ne kadar gönüllü olduklarına bağlıdır. Dolayısıyla, bu gücün kullanımına veya kapsamına etki eden herhangi bir faktör enflasyon oranı aracılığı ile istek aralığına da etki edecektir (Arestis, 1996, s.125; Rowthorn, 1977, s.219). Bu bağlamda enflasyon, mevcut gelir dağılımı için yapılan bir kavga emaresi olarak karşımıza çıkmaktadır (Carvalho, 1992, s.179-180; Davidson, 1994, s.149). İşçiler dağılımı ücretin yararına, işverenler karın avantajına olacak şekilde değiştirirler. Tüm bu çabalar sonucu oluşan fiyat artışları ise işverenler açısından, ücret artışının bir maliyet unsuru olarak görülmesinin sonucu iken işçi açısından işverenlerin daha yüksek bir kar elde etmek amacı ile aldıkları fiyatlama kararları neticesi meydana gelmektedir. Ücret ve karlar arasındaki dağılım büyük ölçüde emeğin reel ücret talebi ve firmaların kar amacı tarafından belirlenmektedir. İkinci durum söz konusu ise ücretlerin işçilerin aleyhine olacak şekilde etkilendiği görülmektedir. Bu anlamda işçilerin istihdam düzeyini ve reel ücret oranını belirlemede bir güce sahip olup-olmadıkları emek piyasasının önemli konuları arasında bulunmaktadır. İstihdam, firmaların kısa dönem beklentilerine bağlı iken elde edilen

reel ücret sadece kapitalist fiyatlandırma kararları sonrası bilinebilmektedir. Bu durum açıkça, ücret ve fiyat artışlarının ayrılmaz bir şekilde birbiri ile bağlantılı olduğunu ortaya koymaktadır (Rowthorn, 1977, s.224-225; Arestis, 1996, s.126; Lavoie, 1996-97, s.275; Levine, 1986, s.463).

Bu ikili ilişkinin meydana getirdiği asıl sorun ise işsizlik olarak karşımıza çıkmaktadır ve Post-Keynezyenler için esas makroekonomik problemi daima işsizlik oluşturmaktadır. Makro-ekonomik politikalar istihdam yaratmada kullanılmadıkça işsizliği geçmeyecek bir problem olarak görmektedirler. Ingrid Rima, bu bağlamda yaptığı katkı ile Post-Keynezyen iktisada esas teşkil eden iktisatçılardan biridir. Rima, gönülsüz işsizliği incelemiş ve bu işsizlik türünü gerçek dünya koşullarında emek piyasasında olanların bir sonucu olarak görmüştür (Pressman, 2007, s.1). Emek piyasasında istihdamın, emeğin marjinal verimliliğine bağlı olarak ele alınan emek talebi tarafından belirlendiğine ilişkin Neo-klasik görüşe karşıt bir görüş sergileyen iktisatçı, Neo-klasik emek piyasası denge koşuluna farklı bir yorum getirmiştir. Buna göre, Neo-klasik iktisadın arz edilen ve talep edilen emek miktarlarının birbirine eşitliği ile gerçekleşen emek piyasası denge koşulu neticede doğasında gönülsüz olan işsizlikten ziyade friksiyonel ve gönüllü işsizliği içermektedir. Rima (1984), bu işsizlik türünü kabul etmemekte ve ücret malları fiyatlarındaki bir artışın işçilerin piyasaya daha fazla emek arz etmelerini uyaracağını belirtmektedir. Böylece toplam emek arzı artacaktır. Bu noktada emek arzı ile emek talebi arasındaki fark, gönülsüz işsizliği açıkça ortaya koymaktadır. Rima, bu şekilde emek piyasalarının makro bağlamda nasıl çalıştığını açıklamaktadır. Eğer işsizlik önemli bir oranda azalır, işçiler için (bireysel veya toplu) daha fazla ücret artışı elde etmek daha kolay olmaktadır (Pressman, 2007, s.1-2; Rima, 1984, s.540-547; Kostzer, 2007, s.228).

Bu durumu şu şekilde izah etmek mümkündür: Emek arz fazlasının daha büyük olduğu bir durumda (ya görünür bir şekilde işsizlik ya da kırsal veya diğer alanlarda gizli yedek işsizlerin mevcut olabileceği bir durumda) sendikaların pazarlık gücü göreceli olarak zayıftır ve bu oluşumlardaki üyelerin mücadele gücü kırılabilir. Ancak, yedek işsiz sayısı büyük ölçüde azaldığında veya işsizlik düşürüldüğünde, sendikalar pazarlık konusunda daha güçlü bir konuma geleceklerdir. Bu sayede, işçiler kendine daha güvenli olacak ve daha çetin bir mücadele içerisine gireceklerdir. Bu durum, pazarlığı yapılan (anlaşmaya çalışılan) ücret payının, bazı emek talebi indekslerinin artan bir fonksiyonu olarak ele alındığı şekli ile ifade edilebilir<sup>3</sup>. Buna göre, emek talebinin artması ile birlikte işçiler, işverenlerinden daha yüksek ücret almak için güçlerinin daha büyük bir kısmını kullanmaktadırlar (Rowthorn, 1977, s.219).

Bununla birlikte, Post-Keynezyen iktisadın en önemli isimlerinden bir olan Michal Kalecki'nin aynı sonuca yatırım kanalı ile talebin etkilenmesi şeklinde vardığı görülmektedir. Kalecki'ye göre, çıktı artışını uyaran unsur, toplam talep olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, reel ücret ve istihdam arasındaki negatif bir ilişkiden ziyade pozitif bir ilişkiye dikkat çekilmektedir. Reel ücretlerde bir artış reel toplam talepte bir artışa neden olmakta ve dolayısıyla üretim ve istihdam da artmaktadır. Buna göre, istihdamın reel yatırım içindeki payı arttıkça, reel ücret oranı da yükselmektedir. Bir diğer deyişle, istihdam arttıkça reel ücretler de artmaktadır (Lavoie, 2006, s.94-96).

<sup>3</sup>  $W^n = W^n(D^t)$   $W^n$ , ücret payını;  $D^t$ , emek talebi indeksini göstermektedir.

## **İlgili Literatür**

Post-Keynezyen ücret teorisine ilişkin literatür, ücret belirlenim sürecinde farklı birçok iktisadi faktörün etkisinin incelenmiş olması açısından çeşitlilik arz etmektedir. Çalışmamızın içeriğiyle uyumlu olarak bu kısımda sadece ücret belirleniminde fiyat ve işsizliği temel alan ve özellikle Post-Keynezyen teori ile tutarlı, hem genel hem de Türkiye bazında yapılan uygulamalı çalışmalar ele alınmaktadır.

Davidson (1998) tarafından, OECD ülkelerindeki işsizlik üzerine Post-Keynezyen istihdam analizinin yapıldığı çalışmada, belirsiz (ergodik olmayan) bir dünyada reel ücretleri azaltmaksızın istihdamın arttırılamayacağını öngören belirli politikaların işlerliği üzerine eleştiriler getirilmekle birlikte, istihdam birimi başına otonom harcamalar, ücretin bir belirleyeni olarak karşımıza çıkmaktadır (Davidson, 1998, s.829).

Ateşoğlu (1981), en küçük kareler yöntemini kullanarak, ABD’de 1954-1969 periyodu için işsizlik oranının ücret belirlenimini etkilediği, 1954-1980 periyodu içinse ücret katılığının da ücret belirleniminde etkili olduğu sonuçlarına ulaşmıştır (Ateşoğlu, 1981, ss.273-274).

Lavoie (1996-97), reel ücretlerle istihdamın pozitif ilişkili olduğunu savunan Kalecki yanlısı modeli analiz etmiş; baz reel ücret veriyken, istihdamdaki artışın ortalama ücretleri düşürdüğü sonucuna ulaşmıştır. Öte yandan, daha yüksek istihdam daha yüksek baz reel ücretin sonucu olmakta ki bu durum ortalama reel ücretin herhangi bir yöne hareket edebileceğini göstermektedir (Lavoie, 1996-97, ss.286-87).

Duarte ve Marques (2013)’e ait ücret-fiyat dinamiklerinin araştırıldığı çalışmada ise işsizlik ve ücretler arasındaki negatif ilişki doğrulanırken, fiyat artışlarının farklı etkilere sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Yapısal vektör hata düzeltme modeli kullanılarak ABD ve Euro Alanı için fiyat, ücret ve teknoloji şoklarının test edildiği çalışmada, sürekli bir ithal fiyat şoku sonrası, uzun dönemde ücret ve fiyatların Euro Alanı’nda ABD’dekinden daha anlamlı bir artış gösterdiği bulunmuştur. Her iki ekonominin de göreceli olarak uluslar arası açıklık dereceleri ile bağlantılı olarak elde edilen bu sonuçlara göre, farklı olan ise reel ücretlerin uzun dönemde değişmeden kalıyor oluşudur. Bununla birlikte, sürekli bir işsizlik şoku ise Euro Alanı’ndaki reel ücretlerde ABD’dekine göre daha büyük bir azalış meydana getirmektedir (Duarte ve Marques, 2013: 627-633).

Petreski ve Mojsoska-Blazevski (2013)’nin Makedonya imalat sanayinde 2005-2010 periyodu için reel ücret belirlenimine yönelik çalışmalarında pek çok değişkenin açıklayıcı olarak kullanıldığı görülmektedir. Buna göre, verimlilik, istihdam, işsizlik, fiyat düzeyine ek olarak ihracat ve tarife endekslerinin de bağımsız değişken olarak kullanıldığı araştırmada resesyon ve genişleme dönemleri esas alınmıştır. Gerileme dönemlerinde endüstriyel istihdam, verimlilik ve fiyatların reel ücretlerle anlamlı bir ilişkiye sahip olmadığı görülürken, işsizlik oranının sadece imalat sektöründe değil, tüm ekonomide reel ücretlerle negatif bir ilişkiye sahip olduğu sonucu elde edilmiştir. Buna göre, işsizlik oranı arttığı zaman reel ücretler azalmaktadır. Genişleme döneminde ise fiyatların anlamlı bir belirleyici olarak reel ücretleri pozitif bir şekilde etkilediği bulunmuştur. Resesyon dönemlerinin tersine genişleme dönemlerinde fiyatlardaki bir artış reel ücretleri arttırmaktadır (Petreski ve Mojsoska-Blazevski, 2013, ss.119-121).

Arestis (1986)'in İngiltere için ücret ve fiyat ilişkisini analiz ettiği çalışmasında elde ettiği bulgulara göre, ücret oranının beklenen fiyat değişiklikleri ile pozitif, reel kazançlarla negatif ilişkisi bulunmuş olup, elde edilen bulgular işsizliğin ücretlerden etkilenmediğini destekler niteliktedir (Arestis, 1986, s.351-52).

Hall (1986)'ün İngiltere için yaptığı eş bütünleşme-hata düzeltme modeli analiz sonuçlarına göre, ortalama ücretlerin belirleniminde fiyat ve verimlilik pozitif bir etkiye sahip iken, işsizlik negatif bir etkiye sahiptir (Hall, 1986, s.229-239).

Arestis ve Skott (1993)'ün ücret belirlenimi ve çatışma konusunu ele aldığı ve İngiltere örneğini verdikleri çalışmalarında ücret isteklerinin oluşumunda ve ücret enflasyonu üzerinde uzun dönem işsizlik oranının etkili olduğu, bu etkide de histeresiz unsurların varlığının söz konusu olduğu bulunmuştur (Arestis ve Skott, 1993, s.372-383).

Türkiye ekonomisine ilişkin Metin ve Üçdoğruk (1998) tarafından yapılan eş bütünleşme analiz sonuçlarına göre, imalat sanayinde ücret, fiyat ve istihdam arasında uzun dönemli bir ilişki söz konusudur. İstihdamdan reel ücretlere doğru bir nedensellik var iken, fiyatlarda ve zayıf dışsal bir değişken olarak istihdamda bir artış da nominal ücretleri artırmaktadır (Metin ve Üçdoğruk, 1998, s.285-287).

Adaş (2003)'ün Türkiye için 1960-2000 dönemini ele alarak yapmış olduğu analiz sonucunda, istihdam, reel ücretler, üretim, reel sermaye stokları ve reel hammadde fiyatları için anlamlı bir eş-bütünleşme vektörü elde edilememiştir. Bununla birlikte, reel ücretler ve istihdam arasında da negatif bir ilişki bulunamamıştır. Dolayısıyla bu sonuçlara göre Neo-klasik emek piyasası koşullarının Türkiye imalat sanayi için geçerli olmadığı belirtilmiştir.

İlkkaracan ve Eratak (2004) Türkiye'de ücret belirlenimine ilişkin yaptıkları panel veri analizi sonucunda, ücretlerle işsizlik arasında negatif bir ilişki elde etmişlerdir. İşsizlikteki artış ücretleri azaltmakta; sendikalaşma ücretler üzerinde pozitif etki yaratırken, toplu pazarlık sayısındaki artış ücretleri düşürmektedir (İlkkaracan ve Eratak, 2004, s.141).

Özata ve Esen (2010) yine Türkiye imalat sanayi üzerine yaptıkları çalışma neticesinde, reel ücretlerden istihdama doğru bir nedensellik bulmuşlar ve reel ücretlerdeki artışın istihdamı azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. İstihdamın reel ücretleri etkilediği konusunda bir kanıt elde edilememiştir.

### **Veri ve Ekonometrik Metodoloji**

Makalede uygulanacak model için Ateşoğlu (1997)'nin, enflasyon konusunu ele aldığı çalışma örnek alınmıştır. Çalışmanın ortaya koyduğu sonuçlar, işsizlik ve enflasyon oranlarının ücret enflasyonunun anlamlı birer belirleyicisi olduklarını göstermektedir. Mevcut çalışmamızda Türkiye imalat sanayi için yapılan uygulamada, tüm seriler 2005=100 endeksine göre hesaplanmış halleri ile modele dahil edilmiştir. Serilerin tamamı mevsimsellikten arındırılmıştır. Tüm veriler Türkiye İstatistik Kurumu veri tabanından elde edilmiştir. 1988:Q1 ve 2012:Q4 periyodu esas alınarak, çeyrek dönemler için gerekli analizler yapılmıştır. Ancak, işsizlik sayısına ait veriler, 2000 yılına kadar altı aylık verilerden oluştuğu için, bu durum zaman serisi yönteminin kullanılmasında bir sorun teşkil etmektedir. Bu nedenle 1988Q1-1999Q4 periyodu için altı aylık verilerin nisan ve ekim aylarında toplandıkları bilindiğinden, çalışmamızda ilk

altı aylık veriler birinci üç aylık veri kabul edilerek ve altı aylık büyüme oranları dikkate alınarak yeniden türetilmiştir. Tüm tahminler E-views 6-Beta programı kullanılarak yapılmıştır.

Çalışmada kullanılacak olan model şu şekildedir:

$$rw = \beta_0 + \beta_1 u + \beta_2 p + e_t \quad (1)$$

rw, imalat sanayi saatlik kazanç endeksini, u işsizlik endeksini ve p yurt içi üretici fiyatları endeksini ifade etmektedir.  $e_t$ , hata terimini göstermektedir.

Model için yapılacak olan ampirik uygulamada katsayıların alacağı değerlerin şu şekilde olması beklenmektedir:  $\beta_1 < 0$  ve  $\beta_2 > 0$ .

### **Araştırma Bulguları**

Bu bölümde sırasıyla ekonometrik test sonuçlarına yer verilmektedir. Bu bağlamda, izlenen ekonometrik yöntem, Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri ve Vector Auto Regression (VAR) Modelinin uygulanması ile birlikte elde edilen sonuçların uygunluğuna göre, Johansen – Juselius (JJ). eşbütünleşme analizi ve buradan da elde edilecek sonuçlara göre hata düzeltme modelinin uygulanması şeklindedir.

### **Birim Kök Test Sonuçları**

Tablo 1’de Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Tablo 2’de Phillips-Perron (PP) birim kök testi sonuçlarına yer verilmiştir. rw, u ve p değişkenleri ADF testi için öncelikle seviyede durağanlık testine tabi tutulurken, bu test sonucu değişkenlerin hiçbirinin seviyede durağan çıkmaması üzerine birinci farkları alınarak durağanlık testleri yapılmıştır. Aynı şekilde Phillips-Perron birim kök test sonuçlarına göre de değişkenler seviyede durağan çıkmamıştır. Bunun sonucunda tüm değişkenlerin birinci farkları alındığında durağan oldukları sonucu elde edilmiştir.

Değişkenler	Düzy		Birinci Fark	
	ADF Değerleri	Olasılık Değerleri	ADF Değerleri	Olasılık Değerleri
<b>rw</b>	-2.891457 [0]	0.1698	-9.889108 [0]*	0.0000
<b>u</b>	-2.980366 [1]	0.1431	-8.030165 [0]*	0.0000
<b>p</b>	-2.097115 [1]	0.5407	-2.283311 [2]*	0.0224

ADF testi için kritik değerler, Davidson&MacKinnon (1993)’den elde edilmiştir. [ ] simgesi, gecikme uzunluğunu gösterirken, yıldız işareti (\*) 5% düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

**Tablo.1** ADF Birim Kök Test Sonuçları



Değişkenler	Düzy		Birinci Fark	
	PP Değerleri	Olasılık Değerleri	PP Değerleri	Olasılık Değerleri
rw	-2.965056 [5]	0.1474	-10.02921 [5]*	0.0000
u	-3.325086 [4]	0.0682	-7.992176 [2]*	0.0000
p	-2.058333 [4]	0.5621	-4.266580 [4]*	0.0000

PP testi için kritik değerler, Phillips & Perron(1988)'den elde edilmiştir. [ ] simgesi, gecikme uzunluğunu gösterirken, yıldız işareti (\*) 5% düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

**Tablo.2** PP Birim Kök Sonuçları

Birim kök testi sonuçlarından görüleceği üzere, yurt içi üretici fiyat endeksi (ÜFE) değişkeni, imalat sanayi saatlik kazanç endeksi ve işsiz sayısı değişkenlerinin tamamı birinci farkları alındığında durağan hale gelmektedirler. Yani, seriler I(1)'dir.

#### Eş bütünleşme Testi Sonuçları

Özdeğer	İz Testi	%5 Kritik Değer	Olasılık**	Eş-bütünleşme sayısı
0.155551	30.35071	29.79707	0.0431	Hiç *
0.093264	13.78173	15.49471	0.0891	En çok 1
0.041826	4.187132	3.841466	0.0407	En çok 2*
Özdeğer	Maksimum Öz-değer	%5 Kritik Değer	Olasılık**	Eş-bütünleşme sayısı
0.155551	16.56897	21.13162	0.1933	Hiç
0.093264	9.594603	14.26460	0.2399	En çok 1
0.041826	4.187132	3.841466	0.0407	En çok 2*

\* 0.05 düzeyinde hipotezin reddedildiğini göstermektedir.  
\*\*MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-değerleri

**Tablo.3** Johansen & Juselius Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Gecikme kriteri olarak Schwarz (SC) ve Hannan-Quinn bilgi kriterleri (HQ) baz alınmış ve gecikme uzunluğu 1 olarak bulunmuştur. Uygulanan model, Akaike ve Schwarz bilgi kriterlerine göre incelendiğinde iz testi için bir tane eş-bütünleşme vektörü olduğu sonucu elde edilmiş; buna karşın maksimum öz değer testi için eş-bütünleşme ilişkisi bulunamamıştır. Bu durumda, mevcut değişkenler arasında, 1988-2012 dönemi için iz testine göre uzun dönemli ilişkinin olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

rw'ye göre normalize edilmiş eş-bütünleşme denklemi ise şu şekildedir:

$$rw = 0.593666 p - 2.103920 u$$

Eş-bütünleşme vektör katsayılarının gösterdiği üzere, uzun dönemde fiyatlarda 1 birimlik bir artış olduğunda reel kazançlar 2.10 birim artış gösterirken, işsiz sayısında 1 birim artış olduğunda ortalama reel kazançlar 0.59 birim azalmaktadır. Sonuçlar beklentilerimizle uyumlu olup, iktisaden ve istatistiki olarak anlamlıdır.

Hata düzeltme modeli (HDM) denklemleri Tablo 4'te verilmiştir.

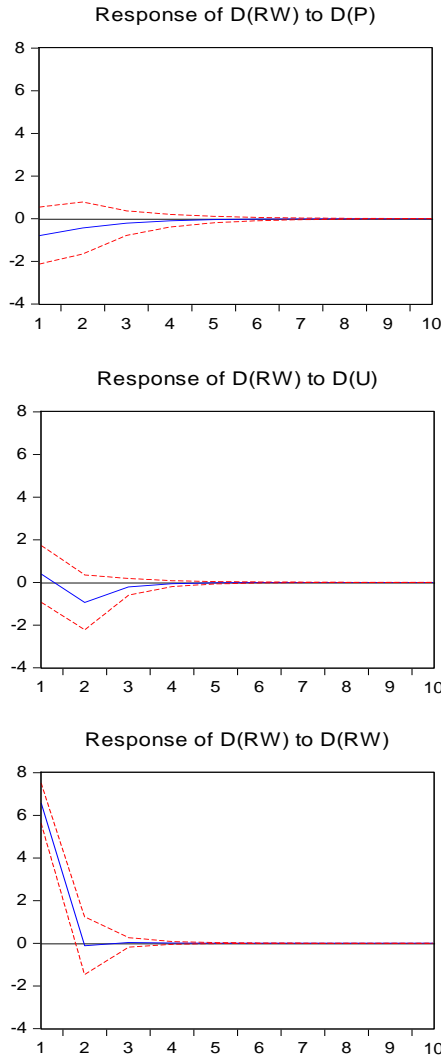
Hata Düzeltme:	D(RW)	D(P)	D(U)
Eş bütünleşme 1	-0.057770 (0.02150) [-2.68678]	0.000324 (0.00692) [ 0.04684]	-0.060139 (0.01958) [-3.07151]
D(RW(-1))	-0.025959 (0.09944) [-0.26105]	-0.010417 (0.03198) [-0.32572]	-0.029685 (0.09055) [-0.32783]
D(P(-1))	-0.319999 (0.28855) [-1.10900]	0.464225 (0.09280) [ 5.00226]	-0.102745 (0.26275) [-0.39103]
D(U(-1))	-0.135944 (0.10186) [-1.33464]	0.007798 (0.03276) [ 0.23802]	0.248749 (0.09275) [ 2.68185]
C	1.152225 (0.83096) [ 1.38661]	0.943265 (0.26726) [ 3.52944]	0.657721 (0.75668) [ 0.86921]

**Tablo.4** Hata Düzeltme Modeli

Not: ( ) simgesi standart hataları, [ ] simgesi t-istatistiklerini göstermektedir. Hata düzeltme katsayısı, -0,05777 olup, negatif ve 0 ile 1 arasında bir değerdedir. t-istatistik değeri ise 2.69 olarak bulunmuştur. Buna göre, ilgili katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu değer, uzun dönemle kısa dönem arasındaki dengesizliği giderecek mekanizmanın çalıştığını göstermektedir. Bu durum, reel kazançlarla diğer değişkenler arasındaki kısa dönemdeki bir dengesizliğin 16 çeyrekte düzeleceğini göstermektedir. Diğer bir deyişle, Hata Düzeltme Mekanizması yavaş işlemektedir. Dolayısıyla, uzun dönem dengesinin tekrar yakalanması çok uzun zaman alacaktır.

Şekil 1’de genelleştirilmiş etki-tepki fonksiyonları verilmiştir. Şekle göre, fiyatlara verilen bir standart sapmalılık şok sonucunda reel kazançlar 2. döneme kadar artış göstermekte, sonrasında yavaş bir azalışla birlikte 4.dönemin başından itibaren ortalamayı yakalamaktadır. Öte yandan, işsiz sayısı değişkenine verilen bir şok neticesinde reel kazançlar 2.dönem ortalarına kadar azalmakta, ardından 3.dönemin ortalarına kadar artan bir seyir izleyerek 4.dönem itibariyle ortalamaya yönelmektedir.

Response to Cholesky One S.D. Innovations  $\pm 2$  S.E.



Şekil.1 Etki – Tepki Fonksiyonları

Periyot	S.E.	D(P)	D(U)	D(RW)
1	2.056796	1.434864	0.361714	98.20342
2	2.271458	1.827529	2.310674	95.86180
3	2.316089	1.920816	2.402041	95.67714
4	2.325808	1.942074	2.408918	95.64901
5	2.327941	1.946821	2.409451	95.64373
6	2.328409	1.947871	2.409495	95.64263
7	2.328512	1.948103	2.409498	95.64240
8	2.328535	1.948154	2.409499	95.64235
9	2.328540	1.948165	2.409499	95.64234
10	2.328541	1.948167	2.409499	95.64233

**Tablo.5** Varyans Ayrıştırması

Tablo 5’te söz konusu modelin varyans ayrıştırma sonuçları gösterilmektedir. 10. dönem sonunda reel kazançların büyük oranda kendi gecikmelerinden (% 95 oranında), diğer değişkenler arasında da en çok işsiz sayısından (%2.41) etkilendiği görülmektedir. Diğer taraftan, reel ücretler % 1.95 oranı ile en az fiyatlardan etkilenmektedir.

### Sonuç

Makroekonominin öncelikli konuları arasında yer alan ücret belirlenimi konusu, Post-Keynezyen iktisat için de merkezi bir önem teşkil etmektedir. Post-Keynezyenler, işsizlik ve fiyatların ücret belirlenimi üzerinde etkili olduğunu ifade etmektedirler. Genel Neo-klasik bakış açısına göre, ücretler işsizliğin sebebi iken, Post-Keynezyenler işsizlik oranının ücret belirleniminde oynadığı rol üzerinde durmaktadırlar. Aynı şekilde, işverenlerin kar beklentisine uygun olarak aldıkları fiyatlar da işçilerin ücretleri üzerinde belirleyici, ancak olumsuz bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Mevcut çalışmamızdan elde edilen sonuçlar, işsizlik ve imalat sanayi reel ücretleri arasında negatif ve uzun dönemli bir ilişkiyi, yurt içi üretici fiyatları ve reel ücretler arasında da pozitif ve uzun dönemli bir ilişkiyi doğrulamaktadır. İşsizlik ve yurt içi üretici fiyatları ile reel ücretler arasındaki ilişki, Türkiye imalat sanayi reel kazançlarının belirlenimi ile ilgili olarak Post-Keynezyen görüşü desteklemektedir. Yurt içi üretici fiyatları ile reel ücretler arasındaki pozitif ilişkiyi Post-Keynezyen ücret yaklaşımına uygun olarak iç talebe bağlamak mümkündür. Buna göre, mevcut fiyat artışlarının ücret artışları ile desteklenmek sureti ile iç talebi ve otonom harcama düzeyini artırması beklenmektedir.

## KAYNAKLAR

- Adaş C. G., (2003), “Türk imalat sanayi işgücü piyasasında ücretler ile istihdam arasındaki ilişki” *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Vol:53(2):145-187.
- Arestis P., (1986), “Wages And Prices in The UK: The Post Keynesian View” *Journal Of Post-Keynesian Economics*, Vol:8(3):339-358.
- Arestis P., (1996), “Post-Keynesian economics: Towards coherence” *Cambridge Journal of Economics*, (20):111-135.
- Arestis P. ve Skott P., (1993), “Conflict, wage determination, and hysteresis in U.K. wage determination” *Journal Of Post-Keynesian Economics*, Vol:15, sayı:3, ss 365-386.
- Ateşoğlu H. S., (1981-82), “Wages and stagflation” *Journal Of Post-Keynesian Economics*, Vol:4(2):271-276.
- Ateşoğlu H.S., (1997), “A Post-Keynesian explanation of U.S. inflation” *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol:19(4):639-649.
- Carvalho F., (1992), “Mr. Keynes and the post keynesians: principles of macroeconomics for a monetary production economy”, Edward Elgar Publishing Limited.
- Davidson P., (1994), “Post Keynesian Macroeconomic Theory”, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Duarte R. ve Marques C.R., (2013), “The dynamic effects of shocks to wages and prices in the United States and the Euro Area” *Empir Econ*, Vol:44, ss.613-638.
- Hall S.G., (1986), “An application of the Granger-Engle two-step estimation procedure to United Kingdom aggregate wage data” *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol:48(3):229-239.
- İlkkaracan İ. ve Eratak A., (2004), “Ücretlerin Belirlenme Süreçleri, içinde S. Gürsel (Ed.), Türkiye İşgücü Piyasasının Kurumsal Yapısı ve İşsizlik”, İstanbul: TÜSİAD.
- Kostzer D., (2007), “Labor markets, economic development, and job quality: Ingrid Rima’s contributions to labor economics”, in M. Forstater, G. Mongiovi and S.Pressman (Eds), *Post Keynesian Macroeconomics-Essays in Honour of Ingrid Rima* (pp 1-11), Routledge, London.
- Lavoie M., (1996-97), “Real Wages, Employment Structure, And Aggregate Demand Curve In A Kaleckian Short-Run Model” *Journal Of Post-Keynesian Economics*, Vol:19(2).
- Lavoie, M, (2006), *An Introduction to Post-Keynesian economics*. Palgrave Macmillan
- Levine D.P., (1986), “A Note On Wage Determination And Capital Accumulation”, *Journal Of Post-Keynesian Economics*, Vol:8(3).
- Metin K. ve Üçdoğruk Ş., (1998), “Türk imalat sanayinde uzun dönem ücret-fiyat-istihdam ilişkilerinin ekonometrik olarak incelenmesi” *Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, vol:8(1): 279-287.
- Özata E. ve Esen E., (2010), “Reel ücretler ile istihdam arasındaki ilişkinin ekonometrik analizi” *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol:10(2):55-70.

- Pesaran M. H., Shin Y. ve Smith R.J., (2001), “Bounds testing approaches to the analysis of level relationship” *Journal Of Applied Econometrics*, (16):289-326.
- Petreski, M. ve Mojsoska-Blazevski, N., (2013), “Real wages in the manufacturing industry in Macedonia: The role of macroeconomic factors, with reference to recession times” *Economic Research*, 26(4):113-126.
- Pressman S., (2007), “Ingrid Rima and Post Keynesian Macroeconomics”, In M. Forstater, G. Mongiovi and S.Pressman (Eds), *Post Keynesian Macroeconomics-Essays in Honour of Ingrid Rima* (pp. 1-11), Routledge, London.
- Rima I., (1984), “Involuntary unemployment and the respecified labor supply curve” *Journal of Post Keynesian Economics*, vol:6(4):540-550.
- Rowthorn R.E., (1977), “Conflict, inflation and Money” *Cambridge Journal of Economics*, vol:1(4):215-239.

**MOTIVATION, STRATEGY USE AND ACADEMIC ACHIEVEMENT OF UNIVERSITY STUDENTS WITH A VIEW TO DOMAIN, GENDER AND YEAR OF STUDY**

Berrin UÇKUN\*

Gamze KÜLEKÇİ ALMACIOĞLU\*\*

**ABSTRACT**

This study examines the correlational and predictive relations between motivational constructs and levels of self-regulatory strategy use in university students representing three subject domains – two social science departments and one natural science department. Gender and year of study were used as categorizations variables. Multivariate analyses were run to examine main effects and interactive relations between gender, year of study and subjects' mean levels of motivations and strategy use. Strong correlational ties among some of the motivational components were common to all three departments, while departmental differences did exist pertaining to the use of cognitive and metacognitive strategies, and resource management. Analyses of the predictive power of motivational components on strategy use levels established intrinsic goal orientation as the single most significant determiner of strategy use, however levels of motivation and strategy use were not predictive of achievement for all departments. Contextual reasons and pedagogical implications of these results are discussed.

**Key words:** motivation, self-regulated learning, strategy use, domain, gender, achievement.

**ÖZET**

Bu çalışmada üniversite öğrencilerinin öz-düzenleyici strateji kullanım düzeyleri ile güdülenme yapıları arasındaki ilişki ve belirleyicilik düzeyi incelenmektedir. Denek belirlemede, bilim alanları olarak iki sosyal bilimler ve bir doğa bilimleri dalı bölümleri seçilmiştir. Cinsiyet, sınıf düzeyi ve deneklerin motivasyon ve strateji kullanım ortalama değerleri arasındaki interaktif ilişkileri ve ana etkenleri belirlemek için Multivariate Analysis kullanılmıştır. Üç bölüm öğrencilerinin ortak özelliği olarak belirli motivasyon öğeleri arasında güçlü korelasyon ilişkileri görülmekle beraber zihinsel ve metazihinsel strateji ve kaynak yönetimi kullanımlarına yönelik bölümler arasında farklılıklar gözlenmemiştir. Strateji kullanımının tek başına en güçlü motivasyonel belirleyicisi olarak iç hedef oryantasyonu saptanmıştır, ancak akademik başarı üzerinde motivasyon ve strateji kullanımının belirleyici olmadığı gözlenmiştir. Çalışmanın sonuçlarının bağlamsal nedenleri ve pedagojik çıkarımları tartışılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** güdülenme, öz-düzenlemeli öğrenim, strateji kullanımı, alan, cinsiyet, başarı

---

\* Yrd.Doç.Dr., Gaziantep Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, İngiliz Dili ve Edebiyatı, berrin.uckun00@gmail.com

\*\* Arş.Gör., kulekci@gantep.edu.tr

## **1. Introduction**

Recent research on self-regulated learning (SRL) has focused on the relationships between motivational and cognitive components of learning in determining academic achievement (Garcia & Pintrich, 1994; Pintrich, 1994; McWhaw & Abrami, 2001; Zimmerman, 1989). The basic assumption of SRL is that students use various cognitive and metacognitive strategies to control and regulate their learning. However, knowledge of these learning strategies does not necessarily lead to academic achievement unless students develop the motivation to use those strategies (McKeachie et al., 1985). Teachers need to understand this cause-and-effect relationship before they design learning environments that facilitate the use of these strategies.

Most self-regulation theorists define SRL as a multidimensional process involving personal (cognitive and emotional), contextual, and behavioral components (Zimmerman, 1998). Therefore, students' SRL is not an absolute state of functioning, but varies with the academic context, personal efforts of self-regulation, and the outcomes of behavioral performance. Models of SRL aim to integrate various cognitive and motivational components into a comprehensive model of students' classroom academic performance. The model adopted in this empirical work was developed by Pintrich (1989) and his colleagues (Pintrich & Garcia, 1991; Pintrich et al., 1993). Following is a brief discussion of research related to the components of this model.

### **1.1 Motivation and Cognitive Strategy Use**

The cognitive learning strategies used in the processing of information from texts and lectures are identified as rehearsal, elaboration, organization and critical thinking. Metacognitive strategies are those of planning, monitoring, and regulating. Resource management includes strategies that students use to manage and control their environment. The motivational component of the study is based on a general social-cognitive model of motivation involving the three constructs of expectancy (self-efficacy and control of learning beliefs), value (intrinsic goal orientation, extrinsic goal orientation, and task value) and affect (test anxiety).

Self-efficacy in academic contexts refers to students' beliefs concerning their capability to perform given academic tasks at designated levels (Schunk, 1991). Linnenbrink & Pintrich (2003) make strong associations between resource management strategies and self-efficacy. Self-efficacy is believed to lead to more behavioral engagement (that is, to exert more effort, persist longer at tasks, and seek instrumental help) and, subsequently, to more learning and higher achievement (Pajares, Miller & Johnson, 1999) for all age groups (from primary school to university), genders, and ethnic groups (Pintrich & Schunk, 1996). Control beliefs for learning refer to students' beliefs that outcomes are contingent on one's own effort rather than external factors such as the teacher or luck.

Value components focus on the reasons why students engage in an academic task. They assess students' intrinsic goal (i.e. mastery) orientation, extrinsic goal (i.e. performance) orientation, and task value beliefs. Pintrich & Schrauben (1992) define intrinsic orientation as a focus on mastery, learning, challenge, or curiosity and extrinsic



goal orientation as a focus on grades, rewards, or approval from others. Different goals are assumed to elicit different motivational and self-regulatory patterns in classroom learning. Lin, McKeachie, & Kim (2003) propose that college students have multiple goals in learning, and that mastery and performance orientation may be interacting with each other in complex ways and with other variables that determine student success (see Pintrich, 1999). Task value beliefs were found to correlate positively with all three cognitive strategies tapped in Pintrich's (1999) study, as well as the self-regulatory strategies of monitoring and organizing of cognition, and performance.

## **1.2. Domain, Gender and Year of Study**

Lin and his colleagues (2003) drew attention to the importance of contextual and cultural variables that may affect psychological processes such as motivation. Educational context is believed to have an impact on students' SRL behavior (Purdie et al., 1996) because motivational and cognitive processes tend to vary according to the features of the task, the classroom, or the context in which the students are functioning (Zimmerman, 1994; Ames, 1992). Earlier learning experiences can trigger expectancies and beliefs, which might have a profound effect on students' current perceptions and the effort they are prepared to invest.

Research on gender differences report differences in motivational engagement for various subject domains (see Wigfield & Eccles, 1994; Zimmerman & Martinez-Pons, 1990). Hence, there is sufficient reason to examine how these differences might interact with gender, and finally with length of study in a specific context. Based on his survey of SRL, Kaplan (2008) argues that self-regulation is not a unitary construct. There are many types of self-regulated action that are more or less appropriate for different tasks, in different domains, in different socio-cultural contexts, and for different students. Therefore, one should not be expecting one set of cognitive, metacognitive, motivational, and behavioral strategies that constitutes the most desirable mode of engagement in every setting and domain.

Following the work of Wolters & Pintrich (1998), our study is structured to investigate firstly, whether students' level of motivation and cognition varies across three domains with gender and year of study as independent factors; secondly, whether the relations between the motivational and cognitive components, and achievement vary for each domain; thirdly, whether motivational constructs, year of study and gender can predict subjects' level of strategy use; and finally, whether scores on motivation and strategy use measures can predict subjects' academic achievement, as argued by SRL theories.

## **2. Method**

### **2.1. Participants**

Participants for the study were 224 university undergraduate students enrolled in three departments: English literature (EL) students made up 36 % of the sample (females  $n=58$ , males  $n=23$ ); Turkish literature (TL) students 38 % (females  $n=49$ , males  $n=37$ ); and biology (BIO) students 25 % (females  $n=33$ , males  $n=24$ ). First-year students constituted 59 % ( $n=133$ ) and third-year students 41 % ( $n = 91$ ) of the

responding sample. Biology students represented the natural science domain while students of literature represented the social science domain. Students were asked to put their student ID numbers on the questionnaires but were assured that their responses would remain confidential and that only the researchers would have access to the data.

## **2.2. Measures and Procedures**

Motivation and cognition: This study made use of the Motivated Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ), (Pintrich, et al., 1991), a validated self-report instrument designed to measure college students' motivation and SRL in a particular classroom context. Students responded to each item using a seven point Likert scale from (1) "Not at all like me" to (7) "Very much like me" (see Appendix for coefficient alphas for the subscales). The administration of the Turkish translation of the questionnaire ( $r = .95$ ) and the statistical analyses confirming the scales' 15 factors can be found in Altun & Erden (2006).

Course achievement was indicated by teacher reported grades, which were later converted to z-scores. First-year courses selected for the study were equivalent in terms of credits, introductory content, and length of two terms; these were, General Biology II, Introduction to Folk Literature II, and Introduction to English Literature II. Third year courses were one of the mainstream courses in each program. Students were administered questionnaires in late April during students' regular class hours by the researchers themselves.

## **3. Results**

### **3.1. Domain, Year of Study and Gender Differences in Mean Levels**

In order to test for differential effects on subgroups within our sample, multivariate analyses were run with motivation and strategy use as dependent variables, and gender, domain and year-of-study as dependent variables. Groupings showed no significant differences with the following exceptions.

#### **3.1.1. Motivational Scales**

Domain showed a significant difference with TL students scoring higher ( $M = 6.01$ ) than EL students ( $M = 5.55$ ) on both task value [ $F(4,674) = 4.5, p < .05$ ], and test anxiety ( $M = 4.89$  versus  $M = 3.90$ , respectively) scales [ $F(9,316) = 15.6, p < .01$ ]. In terms of control of learning beliefs, there was a significant difference between the departments of EL ( $M = 5.9$ ), TL ( $M = 5.7$ ) and BIO ( $M = 5.3$ ).

Most notably, gender showed a significant difference for intrinsic goal orientation [ $F(10,798) = 7.9, p < .01$ ], extrinsic goal orientation [ $F(6,896) = 6.6, p < .01$ ], and task value [ $F(12,331) = 11.9, p < .01$ ]. Females reported higher levels on all three scales ( $M = 6.01, M = 5.9, and M = 5.9$ , respectively) than males ( $M = 5.7, M = 5.6, and M = 5.5$ , respectively). Interactive values for gender and department were not indicated.

Year of study also had a main effect on subjects' rate of extrinsic goal orientedness [ $F(21,263) = 18.7, p < .001$ ], self-efficacy [ $F(9,700) = 8.2, p < .01$ ], control of

learning beliefs [ $F(12,815)= 10,9, p<.001$ ], and test anxiety [ $F(4,495)= 8.2, p<.05$ ]. First-year students reported significantly higher levels on these scales ( $M = 6.1, M = 5.7, M = 5.9, M = 4.6$ , respectively) than third-year students ( $M = 5.4, M = 5.3, M = 5.4, M = 4.2$ , respectively).

### **3.1.2. Learning Strategy Scales**

While domain failed to differentiate for learning strategies, gender showed a significant difference for rehearsal [ $F(10,665)= 17.6, p<.01$ ], elaboration [ $F(8,108)= 8.2, p<.01$ ], and organization [ $F(17,643) = 23.4, p<.01$ ], with females scoring higher on all three cognitive scales ( $M = 5.4, M = 5.6, M = 5.8$ , respectively) than males ( $M = 4.8, M = 5.2, M = 5.0$ , respectively). Significant differences were found for metacognitive self-regulation [ $F(9,418) = 7,8, p<.01$ ] in favor of females ( $M = 5.2$  versus  $M = 4.9$ ). Gender was also significant [ $F(7,042) = 6.7, p<.01$ ] with time/study environment management (females  $M = 4.8$  versus males  $M = 4.4$ ), and effort regulation [ $F(4,541) = 6.2, p<.05$ ], (females  $M = 5.2$  versus males  $M = 4.8$ ).

Year-of-study was also significant with rehearsal strategy [ $F(20,714)= 30.3, p<.001$ ], organization [ $F(8,039)= 11.0, p<.01$ ], metacognitive self-regulation [ $F(5,709)= 4.9, p<.05$ ], effort regulation [ $F(4,360)= 5.9, p<.05$ ], and peer-learning [ $F(4,703)= 10.0, p<.05$ ], with first-year students scoring higher on the first four scales ( $M = 5.5, M = 5.6, M = 5.3, M = 4.2$ , respectively) than third-year students ( $M = 4.7, M = 5.2, M = 4.9, M = 4.9$ , respectively); peer-learning, however, was employed more by third-year students ( $M = 4.1$  versus  $M = 3.6$ ).

### **3.2. Correlational and Predictive Relations among Variables**

The second research question of the study aimed to investigate the relations among the motivational, cognitive and course performance variables within each department. Table 1 presents the zero-order correlations. The pattern of relations within each department show strong similarities; for example, correlations between intrinsic goal orientation and task value yielded the highest coefficients as  $r = 0.70$ .  $r = 0.68$  and  $r = 0.70, p's < .01$ . Test anxiety mostly correlated negatively and/or non-significantly with all the motivational beliefs, but significantly with extrinsic goal orientation ( $r$ 's between 0.35 and 0.40). Metacognitive self-regulation correlated consistently with intrinsic goal orientation, task value and self-efficacy ( $r$ 's between 0.36 and 0.59), and with all the cognitive strategies. The deep-level processing strategies of critical thinking and elaboration correlated most highly with each other for all three subject areas ( $r$ 's between 0.53 and 0.69).

Variable	Intr	Extr	Tskv	Contr	Slfef	Tanx	Reh	Elab	Org	Crit	Mcg	Tstdy	Efft	Prlrn	Hlp seek
<b>English Lit.</b>															
Ext	0.30														
Tskv	0.70	0.19													
Contr	0.33	0.29	0.29												
Slfef	0.52	0.32	0.65	0.33											
Tanx	0.16	0.40	-0.09	0.06	-0.14										
Reh	0.29	0.54	0.17	0.26	0.30	0.31									
Elab	0.48	0.17	0.40	0.09	0.40	0.11	0.32								
Org	0.58	0.42	0.40	0.20	0.43	0.27	0.72	0.48							
Crit	0.30	0.12	0.26	-0.00	0.24	0.15	0.15	0.68	0.25						
Mcg	0.48	0.20	0.43	0.02	0.38	0.08	0.65	0.56	0.55	0.49					
Tstdy	0.40	0.2	0.37	0.08	0.38	-0.08	0.32	0.35	0.39	0.15	0.50				
Efft	0.54	0.29	0.38	0.11	0.43	0.14	0.38	0.41	0.45	0.19	0.42	0.59			
Prlrn	0.20	0.08	0.30	-0.06	0.27	0.03	0.17	0.31	0.28	0.34	0.21	0.11	0.08		
Hsk	0.26	-0.07	0.16	0.09	0.03	0.18	0.16	0.28	0.25	0.10	0.21	0.12	0.18	0.41	
Course Grade	0.31	0.19	0.14	0.06	0.16	0.17	0.10	0.16	0.24	0.05	0.07	0.39	0.45	-0.01	0.16
<b>Turkish Lit.</b>															
Ext	0.22														
Tskv	0.68	0.31													
Contr	0.40	0.13	0.21												
Slfef	0.29	0.27	0.52	0.25											
Tanx	0.04	0.35	-0.07	-0.02	-0.25										
Reh	0.42	0.35	0.34	0.28	0.31	0.19									
Elab	0.59	0.21	0.56	0.15	0.39	0.04	0.61								
Org	0.35	0.10	0.40	0.17	0.36	0.10	0.59	0.61							
Crit	0.48	0.17	0.49	0.05	0.31	-0.15	0.30	0.53	0.44						
Mcg	0.59	0.25	0.48	0.32	0.36	0.06	0.62	0.78	0.56	0.58					
Tstdy	0.29	0.28	0.31	0.20	0.33	-0.16	0.33	0.33	0.21	0.21	0.49				
Efft	0.20	0.17	0.09	0.23	0.33	-0.21	0.36	0.32	0.33	0.13	0.46	0.49			
Prlrn	0.35	0.10	0.26	-0.04	0.10	0.04	0.19	0.35	0.26	0.32	0.28	0.16	0.06		
Hsk	0.25	0.10	0.22	-0.11	0.17	-0.08	0.19	0.31	0.19	0.38	0.30	0.34	0.09	0.52	
Course Grade	0.24	0.06	0.27	-0.12	0.04	-0.17	0.14	0.28	0.10	0.13	0.14	0.24	0.14	0.13	0.15
<b>Biology<sup>3</sup></b>															
Ext	0.25														
Tskv	0.70	0.26													
Contr	0.28	0.00	0.19												
Slfef	0.43	0.12	0.55	0.28											
Tanx	-0.19	0.35	-0.13	0.03	-0.32										
Reh	0.33	0.25	0.19	0.10	0.22	-0.18									
Elab	0.49	0.20	0.60	0.20	0.50	-0.16	0.36								

Org	0.45	0.09	0.33	0.11	0.24	-0.32	0.63	0.55									
Crit	0.58	0.33	0.49	0.08	0.41	0.07	0.24	0.69	0.40								
Mcg	0.51	0.26	0.50	0.19	0.53	-0.24	0.43	0.62	0.58	0.56							
Tstdy	0.27	0.20	0.33	0.02	0.31	-0.28	0.38	0.38	0.40	0.34	0.62						
Efft	0.20	0.08	0.15	-0.04	0.28	0.32	0.39	0.30	0.41	0.15	0.46	0.41					
Prlen	0.32	-0.04	0.20	0.24	0.16	-0.19	0.34	0.24	0.40	0.29	0.41	0.30	0.01				
Hsk	0.22	0.30	0.14	0.11	-0.1	0.04	0.32	0.12	0.12	-0.01	0.11	0.22	-0.10	0.20			
CourseGr	0.21	-0.15	0.27	-0.03	0.32	-0.36	-0.05	0.15	0.11	0.14	0.07	0.11	0.18	0.01	-0.35		

Note.1 English Literature: N= 79. r's ≥ 24. p<.05; 2. Turkish Literature: N= 84. r's ≥  
**Table.1** Zero Order Correlations Among the Motivational, Strategy Use and Performance Variables for Three Departments (n = 224)

21. p<.05; 3; 3. Biology: N= 79. r's ≥ 27. p<.05

Ext: external goal orientation; Tskv: task value; Contr: control of learning beliefs; Slfef: self-efficacy; Tanx: test anxiety; Reh: rehearsal; Elab: elaboration; Org: organization; Crit: critical thinking; Mcg: metacognitive self-regulation; Tstdy: time and study environment management; Efft: effort regulation; Prlen: peer-learning; Hsk: help-seeking.

Two strongly correlating subsets were formed under resource management scale: time and study environment management and effort regulation (r's = 0.41 to 0.59) versus peer-learning and help-seeking. (r's = 0.41 to 0.52), in line with Wolter and Pintrich's (1998) findings. These scales were collapsed and named *intrapersonal* and *interpersonal* resource management, respectively.

Criterion Variable	English Literature			Turkish Literature			Biology		
	B	SE B	b	B	SE B	b	B	SE B	b
<b>Cognitive strategy use</b>									
Intrinsic goal orientation	1,12	0,47	0,32*	1,86	0,61	0,40**	1,80	0,75	,40*
Extrinsic goal orientation	0,55	0,39	0,16	0,02	0,44	0,01	0,55	0,45	0,16
Task value	-0,04	0,42	-0,01	0,45	0,60	0,11	0,22	0,78	0,05
Control of learning beliefs	-0,47	0,47	-0,07	-0,02	0,36	-0,01	-0,06	0,49	-0,14
Self-efficacy	1,08	0,54	0,26*	0,99	0,43	0,26*	0,76	0,57	0,21
Test anxiety	0,51	0,29	0,19	0,33	0,29	0,12	-0,24	0,37	-0,09
Year of study	-0,25	0,25	-0,11	0,08	0,42	0,02	0,08	0,40	0,02
Gender	-0,67	0,73	-0,09	-1,06	0,74	-0,13	-0,50	0,90	-0,07
R <sup>2</sup>			0,43***			0,45**			,43***
<b>Metacognitive strategy use</b>									
Intrinsic goal orientation	0,32	0,15	0,30*	0,46	0,14	0,42**	0,34	0,17	0,32
Extrinsic goal orientation	-0,08	0,12	-0,08	0,07	0,1	0,08	0,17	0,10	0,21
Task value	0,13	0,13	0,16	0,04	0,14	0,04	0,18	0,18	0,17
Control of learning beliefs	-0,38	0,15	-0,27*	0,11	0,09	0,14	-0,03	0,11	-0,03
Self-efficacy	0,22	0,17	0,18	0,20	0,10	0,22	0,16	0,13	0,18

Test anxiety	0,33	0,09	0,04	0,06	0,07	0,1	-0,11	0,08	-0,17
Year of study	-0,17	0,08	-0,26*	0,15	0,1	0,15	-0,20	0,09	-0,24*
Gender	-0,44	0,23	-0,20	-0,07	0,17	-0,04	0,33	0,21	0,20
R <sup>2</sup>			0,36***			0,43**			,49***
<b>Intrapersonal resource manag.</b>									
Intrinsic goal orientation	0,42	0,14	0,43**	0,27	0,17	0,23	0,15	0,2	0,14
Extrinsic goal orientation	0,10	0,11	0,11	0,35	0,12	0,34**	0,18	0,12	0,22
Task value	-0,06	0,12	-0,07	-0,30	0,16	-0,28	0,06	0,21	0,06
Control of learning beliefs+A63	-0,20	0,14	-0,16	0,05	0,10	0,06	-0,09	0,13	-0,09
Self-efficacy	0,34	0,15	0,30*	0,30	0,12	0,31*	0,11	0,15	0,12
Test anxiety	-0,04	0,08	-0,06	-0,22	0,08	-0,31*	-0,23	0,10	-0,35*
Year of study	-0,41	0,21	-0,19	-0,44	-0,20	-0,22*	-0,20	0,11	-0,23*
Gender	-0,01	0,11	-0,01	0,14	0,12	0,13	0,11	0,24	0,06
R <sup>2</sup>			0,39***			0,35***			0,31*
<b>Interpersonal resource manag.</b>									
Intrinsic goal orientation	0,16	0,19	0,14	0,55	0,21	0,40*	0,49	0,23	0,39*
Extrinsic goal orientation	-0,08	0,15	-0,07	0,14	0,15	0,12	0,23	0,14	0,23
Task value	0,16	0,17	0,17	0,02	0,21	0,01	0,18	0,24	0,14
Control of learning beliefs	-0,01	0,19	-0,06	-0,15	0,12	-0,14	0,31	0,15	0,27*
Self-efficacy	0,18	0,21	0,14	0,10	0,15	0,09	-0,37	0,17	-0,35*
Test anxiety	0,16	0,12	0,18	0,00	0,10	0,00	-0,16	0,11	-0,20
Year of study	0,14	0,15	0,13	0,08	0,25	0,30*	0,03	0,12	0,03
Gender	0,14	0,29	0,06	0,37	0,15	0,03	0,82	0,27	0,41**
R <sup>2</sup>			0,15			0,25**			0,24**
<b>Course grade (motivation)</b>									
Intrinsic goal orientation	0,26	0,11	0,36*	0,23	0,16	0,22	-0,05	0,17	-0,05
Extrinsic goal orientation	0,05	0,09	0,07	0,10	0,11	0,11	-0,12	0,10	-0,19
Task value	-0,1	0,10	-0,18	0,14	0,15	0,14	0,09	0,18	0,10
Control of learning	-0,21	0,11	-0,22	-0,22	0,09	-0,29*	-0,07	0,11	-0,09
Self-efficacy	0,12	0,13	0,15	-0,12	0,11	-0,13	0,19	0,13	0,26
Test anxiety	0,05	0,07	0,09	-0,2	0,08	-0,32*	-0,09	0,09	-0,17
Gender	-0,28	0,17	-0,18	-0,39	0,19	-0,22*	-0,15	0,20	-0,11
R <sup>2</sup>			0,19*			0,25**			0,22
<b>Course grade (strategy use)</b>									
Cognitive strategy use	0,01	0,03	0,04	0,03	0,04	0,14	0,04	0,04	0,18
Metacognitive strategy use	-0,18	0,09	-0,26	-0,12	0,19	-0,13	0,02	0,18	0,02

Intrapersonal res. management	0,40	0,09	0,55**	0,13	0,12	0,14	0,08	0,14	0,10
Interpersonal res. management	0,03	0,07	0,04	0,09	0,09	0,12	-0,26	0,11	-0,36*
Gender	-0,19	0,16	-0,13	-0,33	0,21	-0,18	0,01	0,2	0,01
R <sup>2</sup>			0,23**			0,10			0,13
Note. * p<.05	** p<.01	*** p<.001	1 = females	2 = males					

Next, we used a series of regression analyses where we simultaneously regressed our criterion variables onto the set of predictors. Table 2 will show that gender, year of study, and all six motivational variables together accounted for a significant portion of the variances in cognitive strategy use - EL [ $F(6,591)= 48.6$ ,  $p<.001$ ], TL [ $F(7,439)= 71.4$ ,  $p<.001$ ], and BIO [ $F(4,499) = 36.5$ ,  $p<.001$ ]; metacognitive self-regulation - EL [ $F(4,931)= 3.6$ ,  $p<.001$ ], TL [ $F(7,029)= 3.7$ ,  $p<.001$ ], and BIO [ $F(5,585)= 2.4$ ]; and intrapersonal resource management - EL [ $F(5,623)= 3.5$ ,  $p<.001$ ], TL [ $F(4,912) = 3.5$ ,  $p<.001$ ], and BIO [ $F(2,633)= 1.5$ ,  $p<.05$ ]. The same set of variables, however, predicted interpersonal resource management only for TL department [ $F(3,157)= 3.6$ ,  $p<.01$ ] and BIO [ $F(3,179)= 2.4$ ,  $p<.01$ ]. The predictability of subjects' course grades was not as strong or generalizable.

#### 4. Discussion

With respect to our first research question, students in all domains reported similar levels of intrinsic and extrinsic orientation, (supporting results by Pintrich 1999, Pintrich & Schrauben, 1992), and self-efficacy. TL and BIO students reported stronger beliefs in the importance of their courses. According to social cognitive theory, the perceived importance of a task is in large part the result of the outcome expectations an individual has for a particular task (Pajares, 1996). Thus, EL students may fail to perceive a direct relevance between the literature courses and their future careers as English language teachers.

Gender differences were clearly observed with girls reporting higher means for intrinsic and extrinsic goal orientation and task value (supporting results by Wolters & Pintrich, 1998; Thorkildsen & Nicholls, 1998). Female students in middle-eastern cultures tend to have a stronger desire for success in their educational endeavors as it is the key to a promising future in a "man's world". Unlike the conclusions of Wolters & Pintrich (1998), and Wigfield & Eccles (1994), females in our study did not report significant differences in their levels of self-efficacy and test anxiety than males.

Self-regulation is argued to be closely related with competence development in a specific content domain (Boekaertz & Cascallar, 2006) because it allows students to interact actively with the fundamental concepts and structures of that domain. Despite our expectations in this direction, third-year students did not report higher levels of strategy use than first-year students. Self-efficacy appears to decline by years as the result of exposure to more advanced and difficult courses. As students take examinations and receive feedback on their academic performance, their confidence levels might naturally decrease (see Zusho et al., 2003).

In answer to our second research question, our subjects' intrinsic goal orientation, task value, and self-efficacy levels correlated most strongly with each other for all three domains. Wigfield et al. (1997) found that correlations between efficacy beliefs, interest, and value become stronger over time with age, which is observed here with university students. Students that reported higher intrinsic orientation also accommodated sophisticated reasoning skills and learning strategies. For all domains, students that were more concerned with the external rewards of achievement reported higher levels of test anxiety, and in turn were less effective users of cognitive and metacognitive strategies (see Pintrich, 1989). In Pintrich's (2000) revised goal theory, students who are both mastery- and performance-oriented show higher levels of SRL behavior orientations. Extrinsic orientation in our study correlated significantly with some of the cognitive and metacognitive constructs.

Our findings did not include many correlations between course grade and (meta)cognitive and motivational constructs: task value, efficacy, and test anxiety correlated significantly with BIO student's course grades, while deep-level processing strategies of organization and elaboration, intrinsic goal orientation and intrapersonal resource management strategies correlated with literature students' course grades.???

For all domains, the motivational construct stood out as a significant predictor of cognitive, metacognitive, intrapersonal and interpersonal (excluding EL) resource management strategies. A striking outcome of the study is that intrinsic goal orientation was almost always the best individual predictor of cognitive and metacognitive strategy use for all three departments (consistent with Riveiro et al., 2001). While self-efficacy was a significant predictor of cognitive and intrapersonal strategy use for EL and TL departments (supporting Wolters & Pintrich, 1998; Pintrich & De Groot, 1990), text anxiety and control of learning beliefs had debilitating effects on the BIO and TL students' levels of motivation and strategy use (see Seipp, 1991).

Our final research question is whether course grade can be predicted by motivation and strategy constructs with gender and department as fixed variables. For EL students, intrinsic goal orientation and time/study environment management significantly predicted course grade; for TL students, control of learning beliefs and test anxiety (both inversely), and gender significantly predicted course grades. Academic achievement of BIO students was predicted neither by their levels of motivation nor cognitive strategy use. Pintrich & De Groot (1990) argue that significant but modest relations with course grade are reasonable since there are many other factors that are related to college course grade that go unmeasured by the MSLQ. However, the fact that our subjects' course grades fail to account substantially for the motivational and cognitive involvement of these students is quite puzzling and disturbing. Zimmerman & Martinez-Pons (1986) argue that it is one of the major goals of higher education to develop self-responsible and self-regulated students who are viewed as metacognitively, motivationally, and behaviorally active participants in their own learning, which in turn should enhance academic achievement.

Several explanations could be extended for our results. Firstly, self-report questionnaires may not be sufficient and/or totally reliable to register subjects' motivational and strategic levels. Hence, a combination of assessment tools is necessary to capture what students think, feel, and undertake to direct their learning and motivation. Secondly, Pintrich's model of SRL may not be a good indicator of the types



of self-regulation strategies that our students need to acquire in order to self-regulate the acquisition of knowledge in their different domains. Thirdly, we need to consider whether the educational environment includes affordances for these purposes and types of self-regulation. Finally, the cyclical nature of self-regulation suggests that students use feedback from prior learning experiences to make adjustments to goals and strategies for subsequent efforts (Zimmerman, 2000).

The following are recommended to teachers under the light of the above discussions. We need to create “powerful learning environments” (Boekaert & Cascallar, 2006) that promote students to collaborate in small groups on authentic problems, and share information and engage in knowledge building discourse. This collaborative meaning generation and knowledge construction process can satisfy multiple learning goals, such as mastery and belongingness goals, resource provision and acquisition goals, self-determination goals, as well as performance and well-being goals. The negative relation between test anxiety and self-efficacy can be averted by practicing confidence-raising activities. Competitive ability goals in classrooms encourage students not to pay attention to the importance of learning in order to focus attention and effort on doing better than others. Such competitive-goal situations can be expected to raise levels of anxiety. Classrooms using incentives for group work are seen to correlate positively with use of elaboration strategies, critical thought, and metacognition (Arias, 2004).

## REFERENCES

- Altun, S., & Erden, M. (2006). Öğrenmede motive edici stratejiler ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Yeditepe Üniversitesi, Edu7*, 2(1), 1-16.
- Ames, C. (1992). Classrooms: Goals, structures, and student motivation. *Journal of Educational Psychology*, 84, 261-271.
- Arias, J de la F. (2004). Recent perspectives in the study of motivation: Goal orientation theory. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 2(1), 35-62.
- Boekaerts, M., & Cascallar, E. (2006). How far have we moved toward the integration of theory and practice in self-regulation? *Educational Psychology Review*, 18, 199–210.
- Garcia, T., & Pintrich, P. R. (1994). Regulating motivation and cognition in the classroom: The role of self-schemas and self-regulatory strategies. In D. H. Schunk, & B. J. Zimmerman (Eds.), *Self-regulation of learning and performance: Issues and educational applications* (pp. 127–153). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kaplan, A. (2008). Clarifying metacognition, self-regulation, and self-regulated learning: What’s the purpose? *Educational Psychology Review*, 20, 477-484.
- Lin, Y-G., McKeachie, W. J., & Kim, Y. C. (2003). College student intrinsic and/or extrinsic motivation and learning. *Learning and Individual Differences*, 13, 251-258.
- Linnenbrink, E. A. & Pintrich, P. R. (2003). The role of self-efficacy beliefs in student

- engagement and learning in the classroom. *Reading & Writing Quarterly*, 19, 119-137.
- McKeachie, W. J., Pintrich, P. R., & Lin, Y. G. (1985). Teaching learning strategies. *Educational Psychology*, 20, 153-160.
- McWhaw, K., & Abrami, P. C. (2001). Student goal orientation and interest: Effects on students' use of self-regulated learning strategies. *Contemporary Educational Psychology*, 26, 311-329.
- Pajares, F. (1996). Self-efficacy beliefs in academic settings. *Review of Educational Research*, 66(4), 543-578.
- Pajares, F., Miller, M. D., & Johnson, M. J. (1999). Gender differences in writing self-beliefs of elementary school students. *Journal of Educational Psychology*, 91, 50-61.
- Pintrich, P. R. (1989). The dynamic interplay of student motivation and cognition in the college classroom, In C. Ames, & M. L. Maehr (Eds.), *Advances in motivation and achievement: Motivation-enhancing environments* (pp.117-160). Greenwich, CT: JAI Press.
- Pintrich, P. R. (1994). Continuities and discontinuities: future directions for research in educational psychology. *Educational Psychologist*, 29, 37-148.
- Pintrich, P. R. (1999). The role of motivation in promoting and sustaining self-regulated learning. *International Journal of Educational Research*, 31, 459-470.
- Pintrich, P. R. (2000). An achievement goal theory perspective on issues in motivation terminology, theory, and research. *Contemporary Educational Psychology*, 25(1), 92-104.
- Pintrich, P. R., & De Groot, E. V. (1990). Motivational and self-regulated learning components of classroom academic performance. *Journal of Educational Psychology*, 82(1), 33-40.
- Pintrich, P. R., & Garcia, T. (1991). Student goal orientation and self-regulation in the college classroom. In M. Maehr, & P. R. Pintrich (Eds.), *Advances in motivation and achievement: Goals and self-regulatory processes* (pp.371-402). Greenwich, CT: JAI Press.
- Pintrich, P. R., Smith, D., Garcia, T., & McKeachie, W. (1991). *A manual for the use of the motivated strategies for learning questionnaire (MSLQ)*. The University of Michigan, Ann Arbor, MI.
- Pintrich, P. R., & Schrauben, B. (1992). Students' motivational beliefs and their cognitive engagement in classroom tasks. In D. H. Schunk, & J. Meece, (Eds.), *Student perceptions in the classroom: Causes and consequences* (pp.49-183). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Pintrich, P. R., Smith, D. A., Garcia, T., & McKeachie, W. J. (1993). Predictive validity and reliability of the Motivated Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ). *Educational and Psychological Measurement*, 53, 801-813.
- Pintrich, P. R., & Schunk, D. H. (1996). *Motivation in education: Theory, research, and*

- applications*. Englewood Cliffs, NJ: Merrill Prentice-Hall.
- Purdie, N., Hattie, J., and Douglas, G. (1996). Student conceptions of learning and their use of self-regulated learning strategies: A cross-cultural comparison. *Journal of Educational Psychology*, 88(1), 87-100.
- Riverio, J. M. S., Cabanach, R. G. & Arias, A. V. (2001). Multiple-goal pursuit and its relation to cognitive, self-regulatory, and motivational strategies. *British Journal of Educational Psychology*, 71, 561-572.
- Schunk, D.H. (1991). Self-efficacy and academic motivation. *Educational Psychologist*, 26, 207-231.
- Seipp, B. (1991). Anxiety and academic performance: A meta-analysis of findings. *Anxiety Research*, 4, 27-41.
- Thorikildsen, T. A. & Nicholls, J. G. (1998). Fifth graders' achievement orientations and beliefs: Individual and classroom differences. *Journal of Educational Psychology*, 90, 179-201.
- Wigfield, A., & Eccles, J. S. (1994). Children's competence beliefs, achievement values, and general self-esteem change across elementary and middle school. *Journal of Early Adolescence*, 14.
- Wigfield, A., Eccles, J. S., Yoon, K. S., Harold, R. D., Arbreton, A. J. A., Freedman-Doan, C., & Blumenfeld, P. S. (1997). Change in children's competence beliefs and subjective task values across the elementary school years: A 3-year study. *Journal of Educational Psychology*, 89, 451-469.
- Wolters, A., & Pintrich, P. (1998). Contextual differences in student motivation and self-regulated learning in mathematics, English, and social studies classrooms. *Instructional Science*, 26, 27-47.
- Zimmerman, B. J. (1989). Models of self-regulated learning and academic achievement. In B. J. Zimmerman, & D. H. Schunk, (Eds.), *Self-regulated learning and academic achievement: Theory, research, and practice* (pp.1-25). New York: Springer-Verlag.
- Zimmerman, B. J. (1994). Dimensions of academic self-regulation: A conceptual framework for education. In D. H. Schunk, & B.J. Zimmerman, (Eds.), *Self-regulation of learning and performance: Issues and educational applications* (pp.3-21). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Zimmerman, B. J., & Martinez-Pons, M. (1990). Student differences in self-regulated learning: Relating grade, sex, and giftedness to self-efficacy and strategy use. *Journal of Educational Psychology*, 82, 51-59.

- Zimmerman, B. J. (1998). Developing self-fulfilling cycles of academic regulation: An analysis of exemplary instructional models. In D. H. Schunk & B. J. Zimmerman (Eds.), *Self-regulated learning: From teaching to self-reflective practice* (pp.1-19). New York: Guilford.
- Zimmerman, B. J. (2000). Attaining self-regulation: A social cognitive perspective. In M. Boekaerts, P. R. Pintrich, & M. Zeidner (Eds.), *Handbook of self-regulation: Theory, research, and applications* (pp.13-39). San Diego, CA: Academic Press.
- Zusho, A., Pintrich, P. R., & Coppola, B. (2003). Skill and will: The role of motivation and cognition in the learning of college chemistry. *International Journal of Science Education*, 25 (9), 1081-1094.

## **Appendix**

### **Number of Items and Coefficient Alpha Ranges of the MSLQ**

Scale	Number of items
Range for $\alpha$ s	
<b>Motivation scales</b>	
Value beliefs	14
	0.79 – 0.84
Expectancy	12
	0.77 – 0.80
Affect	5
	0.66 – 0.68
<b>Learning Strategies scales</b>	
Cognitive strategies	19
	0.84 – 0.86
Metacognitive self-regulation	12
	0.73 – 0.80
Resource management	19
	0.68 – 0.77
Total	81
	0.91

## **EDİP CANSEVER'İN BEZİK OYNAYAN KADINLAR'INA PSİKANALİTİK BİR YAKLAŞIM**

Emine AYAN\*

### **ÖZET**

Bu çalışmada modern Türk şiirinin önemli isimlerinden biri olan Edip Cansever'in Bezik Oynayan Kadınlar adlı şiir kitabı psikanalitik bir okumaya tabi tutulmuştur. Dört farklı anlatıcıdan meydana gelen şiir kitabında her bir anlatıcının nevrotik bir özellik taşıdığı saptanmış ve bu durumun altında yatan etkenler Freud'un geliştirdiği psikanalitik yöntemin kuramsal altyapısını oluşturan bilinçdışı, bastırma, sanrı, düş, düşlem, oedipus kompleksi, id-ego-süperego ile eros-thanatos çatışması, yas ve melankoli gibi izleklerin ışığında ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda Bezik Oynayan Kadınlar adlı şiir kitabının psikanalitik edebiyat eleştirisi kuramı bağlamında çözümlenmeye uygun bir metin olduğu anlaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Edip Cansever, Bezik Oynayan Kadınlar, Freud ve psikanaliz, psikanalitik edebiyat eleştirisi

### **ABSTRACT**

In this study a book of poetry called Bezik Oynayan Kadınlar of Edip Cansever who is one of the most important names in İkinci Yeni movement is subjected to a psychoanalytic reading.. It is determined that each of the narrator has a neurotic characteristic in the poetry book occurred four different narrator and the factors of that case are assessed in the light of themes like unconscious, repression, hallucination, dream, fantasy, oedipus complex, id-ego-superego and eros-thanatos conflict, bereavement and melancholy forming the theoretical background of psychoanalytic method revealed by Freud. As a result of the study it is understood that the poetry book called Bezik Oynayan Kadınlar is a suitable text for analysis in the content of psychoanalytic literary criticism

**Key Words:** Edip Cansever, Bezik Oynayan Kadınlar, Freud and psychoanalysis, psychoanalytic literary criticism

### **Giriş**

19. yüzyılın sonunda kişilerin bilinçaltı çözümlenmelerini yapmak amacıyla Sigmund Freud tarafından geliştirilen psikanaliz zamanla edebi eserler üzerine de uygulanmaya başlamış ve bu tür eserlerin çözümlenmesinde önemli bir yöntem haline gelmiştir. Psikanalizin edebi metinlere uygulanmasını karşılayan psikanalitik edebiyat eleştirisi kuramı edebi metinlerin çözümlenmesinde yol gösterici bir yöntem olup

---

\*Arş. Gör. Çukurova Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı, enacak@cu.edu.tr

sunduğu yeni ve farklı bakış açılarıyla metne yeni açılımlar kazandıran bir kuram olma özelliği taşımaktadır.

Psikanalizin daha işin başından beri ruhsal olayların gelişim seyrini göz önünde tuttuğunu; ilkin nevroitik belirtilerin etiyojisi (nedenleri) üzerindeki örtüyü araladığını, ardından öbür ruhbilimsel olayları ele alarak, bunlar üzerinde kalıtımsal psikoloji kapsamına giren bir çalışmayı gerçekleştirdiğini dile getiren Freud'un bu yöndeki çalışmaları, Sanat ve Edebiyat adlı kitabında yer alan incelemelerinde ifadesini bulur. (Freud, 2012, s. 81) Söz konusu çalışmalarda Freud, eserin yazarını ya da içeriğini esas alarak psikanalitik bir analiz yapar. Sanat ve edebiyata son derece meraklı olan Freud'un, geliştirdiği kuramı, çeşitli sanat eserlerine ve tanınmış birtakım sanatçılara uygulaması, psikanalitik edebiyat eleştirisinin sanat eserlerine uygulanış tarzını göstermesi bakımından yol gösterici bir niteliğe sahiptir.

Bu çalışmada Freud'un geliştirdiği psikanalitik yöntemin kuramsal altyapısını oluşturan bilinçdışı, bastırma, sanrı düş, düşlem, oedipus kompleksi, id-ego-süperego ile eros-thanatos çatışması, yas ve melankoli gibi izleklerin ışığında Edip Cansever'in Bezik Oynayan Kadınlar adlı şiir kitabında yer alan karakterlerin psikanalitik bir okumaya tabi tutulması amaçlanmaktadır.

### **Bezik Oynayan Kadınlar Adlı Şiir Kitabına Psikanalitik Bir Yaklaşım**

Modern Türk şiirinin önemli isimlerinden biri olan Edip Cansever, gerek biçimsel gerekse tematik olarak Türk şiirine yeni açılımlar kazandıran bir şairdir. Yaşamı boyunca pek çok şiir kitabı yayımlayan ve üretken bir şair olarak bilinen Cansever, acemilik ürünü olarak değerlendirdiği İkinci Üstü (1947) ve Garip şiirinden izler taşıyan Dirlik Düzenlik'ten (1954) sonra Yerçekimli Karanfil (1957) ile İkinci Yeni hareketine katılır. Ancak Cansever'in şiir serüveninde asıl dönüm noktasının 1958 yılında yayımlanan Umutsuzlar Parkı ile gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Şair bu kitabından sonraki şiirlerinde " bireyi toplum içinde somut olarak görünür duruma getirmek, giderek daha da derinlerine inerek, onun içsel dramını kurcalamak" çabasıdadır. (Cansever, 1987, s. 64) Ayrıca şairin, gerçeküstücülerin etkisiyle bilinçdışının imkânlarından yararlandığı ve şiirlerinin Türk edebiyatında 1950'lerden itibaren yaygınlık kazanmaya başlayan varoluşçuluktan izler taşıdığı görülür. Ahmet Oktay, 1986 yılında Milliyet Sanat dergisinde yayımladığı "Şairin Kanı" başlıklı yazısında Edip Cansever'in şiirlerindeki yalnızlık, umutsuzluk ve iletişimsizlik duygusunu, varoluşçuluktan esinlendiğini belirtir. (Cansever, 1987, s. 238) Şairin Umutsuzlar Parkı'ndan sonra yayımlanan şiir kitaplarında insanın varoluş sancısını bilinçdışının imkânlarından hareketle ustaca sergilediği görülür.

Edip Cansever'in 1982 yılında yayımlanan Bezik Oynayan Kadınlar adlı şiir kitabı, Kurtuluş'ta bir evde, aynı çatı altında yaşayan; ancak kendi iç dünyalarındaki yalnızlığa gömülmüş olan Cemile, Cemal, Seniha ve Ester adlı dört karakterin iç monologlarıyla şekillenen bir yapıttır. Cemile, Cemal'in annesi, Seniha'nın kız kardeşi; Ester ise aynı evde hizmetçilik yapan Yahudi matmazeldir. Söz konusu dört karakterin iç dünyalarında yaşadıkları yalnızlığa karşın birbirleriyle ve dış dünyayla tamamıyla iletişimsiz olduklarını söylemek mümkün değildir; çünkü Cemal ile Cemile zaman zaman birlikte vakit geçirmekte, Seniha genelev işleten bir kadın olan Muhassen'e gitmekte, Ester ise zaman zaman dışarı çıkmaktadır. Ayrıca Seniha, Cemile ve Ester

evde genellikle bezik oynayıp içki içerken bir araya gelmektedir. Ancak Devrim Dirlikyapan'ın da vurguladığı üzere “dört farklı anlatıcıya sahip olan kitabın en dikkat çeken özelliklerinden biri, aynı evde yaşayan karakterleri konu almasına rağmen, hiçbir karşılıklı konuşmaya yer vermemesidir.” (Dirlikyapan, 2013, s. 148).

Bezik Oynayan Kadınlar'da Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey'e yazdığı mektuplar, Cemal'in ve Ester'in iç konuşmaları ile Seniha'nın günlükleri dikkatle incelendiğinde aralarında herhangi bir diyalog olmasa da bu dört kişinin ortak noktalarının bulunduğu görülür. Kitabın Manastırlı Hilmi Bey'e Birinci Mektup başlıklı bölümünde yer alan “Biz burda iyiyiz, biz burda çok iyiyiz / Biz burda kırk yaşındayız hepimiz / Dördümüz bir kişiyiz de ondan / İçimizden biri uyuyor olsa, falan filan / Onu bekliyoruz bir kişi olmak için” (Cansever, 2013, s. 251) şeklindeki dizeler bunu açıkça ortaya koymaktadır. Ayrıca her bir karakterin yalnızlıkları ve mutsuzluklarının temelinde yatan etkenlerin bilinçdışına itilen ya da bastırılan birtakım dürtülerden kaynaklandığı ve bunun çeşitli semptomlarla varlığını hissettirdiği saptanmıştır. Bu bağlamda düşünüldüğünde Bezik Oynayan Kadınlar'ın psikanalitik olarak ele alınmaya son derece müsait bir metin olduğu anlaşılmaktadır.

Freud, “. . . aklın, ne dışarıdan bakan ne de öznenin kendisi için gözleme hemen açık olmayan etkin kesimlerinin bulunduğunu kesin olarak ortaya koymuştur. Aklın bu kesimleri, Freud tarafından, metafizik ya da terminolojik tartışmalara aldırılmaksızın, bilinçdışı diye adlandırılmıştır.” (Freud, 1999, s. 17). O, bilinçliliğin, bir buzdağı (iceberg) gibi yalnızca suyun üstünde görülen bir kısım olduğunu, ama . . . bu tabakanın altında daha derin, oturmuş, daha geniş bir kitlenin var olduğunu işaret etmiştir. (Ersevimi, 2012, s. 180). Bilinçdışının ana malzemesini oluşturan bastırma “. . . bilinçdışı içeriklerinin ön bilince doğru geçişini engelleyen bir enerji kabıdır . . . Kimi bastırılmış öğeler . . . değişik bir kılık altında ansızın bilinç içine akın ederler ve bilinçdışı kökenleriyle özdeşleşmeyen özneyi şaşkına çevirirler.” (Nasio, 2008, s. 29) Freud, “. . . ‘bastırmanın’ belleğin yok olması ya da silinmesiyle çakışmadığını, . . . bastırılmış olanın . . . günün birinde bazı dış olayların etkisiyle, unutulmuş anının uğradığı değişikliğin ürünleri ve türevleri olarak değerlendirilebilecek ve bu açıdan bakılmadıkça anlaşılabilir olarak kalacak ruhsal sonuçlar ortaya çıkarabileceğini” (Freud, 1999, s. 56) öne sürer. Bastırılmış arzu ve isteklerin öznedeki etkili olan belli başlı semptomlarından biri nevrotik rahatsızlıklardır. Saffet Murat Tura, nevrozu “. . . geçmişteki bastırılmış bir çatışmanın güncel olarak ve simgesel bir tarzda ifade edilmesi” (Tura, 2012, s. 55) şeklinde tanımlar.

Bezik Oynayan Kadınlar'da Cemile, Cemal, Seniha ve Ester'de bilinçdışına itilen ya da bastırılan arzu ve istekler, birtakım nevrotik semptomlarla varlığını hissettirir. Eserde yer alan dört karakterin mutsuzlukları, yalnızlıkları, kendilerini sevgiden yoksun hissetmeleri, sağlıklı bir iletişim kuramayıp iç dünyalarında sürekli olarak kendilerini sorgulamaları, rahatsız edici ve acı verici oldukları için unutulmaya çalışılan; ancak bilinçdışına çeşitli şekillerde yerleştiği için unutulamayan anıların ve doyurulmamış birtakım arzuların bilinçlerinde yarattığı olumsuz etkiden kaynaklanır. Cemile, Seniha ve Ester'in bezik oynayıp içki içmesi, Seniha'nın bir otelde ölüm ile yaşam arasındaki çatışmayı yaşaması, Cemal'in içe kapanıklığı, egonun, bastırılan arzu ve tutkuların üzerinde yarattığı olumsuz etkiyi yok etmek için geliştirdiği birer savunma mekanizmasıdır. “Savunma mekanizmalarına bir açıdan ‘ego’nun anksiyete ile ‘makûl olmayan’ (*irrational*) yollarla bağdaşması (*compromise*) olarak bakılabilir . . . Eğer bir

koruma, yani savunma mekanizması, ego üzerinde pek etkili olursa, doğal olarak onun esnekliğini (*flexibility*) ve dolayısıyla, uyum sağlayabilme yeteneğini sınırlar. Dolayısı ile de, çıkagelecek yeni problemlerle ego yine bunalıma düşer, nevroz ortaya çıkar.” (Ersevîm, 2012, s. 212-213)

Çalışmanın bu bölümünde Bezik Oynayan Kadınlar’ın anlatıcılarını oluşturan Cemile, Cemal, Seniha ve Ester’in nevroitik problemleri ve bu problemlerin kaynağında yer alan olgular, psikanalitik kuramın ana izlekleri ışığında ele alınmaya çalışılacaktır.

### **Cemile**

Bezîk Oynayan Kadınlar adlı şiir kitabında “Manastırlı Hilmi Bey’e Mektuplar” başlığını taşıyan dört bölümün anlatıcısı Cemile’dir ve bu bölümler Cemile’nin mektup tarzında şekillenen iç konuşmalarından meydana gelmektedir. Cemile çoğunlukla vaktini aynı evde yaşadığı Seniha ve Ester ile bezik oynayarak ve rakı içerek geçirmekte, zaman zaman da oğlu Cemal ile dışarı çıkmaktadır. Ayrıca bu eve zaman zaman, genelev işleyen ve Cemile’den Kurtuluş’ta aynı caddede oturdukları öğrenilen Muhassen adlı bir kadının gelip gitmesi, Cemile, Seniha ve Ester’in genelevde çalıştıklarını ortaya koymaktadır. “Cemal odasından çıkmıyor / Birazdan Ester de gelecek / Koltuğa çökecek, bir sigara yakacak / Gene bir haç gibi olacağız dördümüz / Bir evin içinde kocaman bir haç / Kutsal değil, kirlî / Coşkulu değil, kırık dökük / Sevinçle çekeceğiz onu kendimize” (Cansever, 2013, s. 259) dizeleri bu bağlamda dikkat çekicidir.

Bezîk Oynayan Kadınlar’da ruhsal bakımdan Cemile ile ilgili dikkat çeken en belirgin özellik kendi içinde yaşadığı yalnızlığı ve mutsuzluğudur. “İşte şu yağmurlar, işte şu balkon, işte ben / İşte şu begonya, işte yalnızlık” (Cansever, 2013, s. 247) dizelerindeki yağmurlar, begonya ve balkon yalnızlığı imleyen imgeler olarak dikkat çekmektedir. Ayrıca Cemile’nin mektuplarında sıkça geçen soğuğu çağrıştıran ifadeler de onun yalnızlığını imlemektedir. Cemile, aynı çatı altında Cemal, Seniha ve Ester ile birlikte yaşamasına rağmen iç dünyasını saran yalnızlık ve mutsuzluk çemberinden kurtulamamakta ve diğerleriyle sağlıklı bir iletişim kuramamaktadır. “Ve / Mutluluk / Bir kibrit çöpü ne kadar cık yanarsa” (Cansever, 2013, s. 286) dizeleri Cemile’nin mutsuzluğuna gönderme yapmaktadır.

Eserde Cemile’nin yalnızlığı ve mutsuzluğu Manastırlı Hilmi Bey’e yazdığı mektuplarda ifadesini bulur; ancak Manastırlı Hilmi Bey ne o anda vardır ne de daha önce Cemile’nin hayatına girmiştir. “Arada mektup yazıyorum sana / Ah, olmayan sana. Hiç olmadın ki / Bunu kendime Cemile’ye söylüyoruz.” (Cansever, 2013, s. 287) dizeleri bunu belirgin bir şekilde ortaya koymaktadır. Ayrıca Cemile ile aynı evde yaşayan Cemal, Seniha ve Ester’in iç konuşmalarında Hilmi Bey’in var olduğuna ilişkin herhangi bir bilgiye ulaşılamaz. Cemile’nin Manastırlı Hilmi Bey’e yazdığı mektuplar, Cemile’de dikkat çeken nevroitik bir semptomdur ve bunun psikanalizdeki karşılığı düşlemdir. “Mutlu bir insanın asla düşlem kurmadığını ama yalnızca doyumsuz olan kişinin bunu yaptığını” (Freud, 1999, s. 128) dile getiren Freud, düşlemleri “gündüz düşleri” olarak adlandırır. (Freud, 1999, s. 130) Freud’a göre “. . . her bir düşlem bir istek doyurma, doyurucu olmayan gerçekliğin bir düzeltilmesidir.” (Freud, 1999, s. 128). Ayrıca “. . . düşlemler aşırı geniş ve aşırı güçlü hale gelirse bir nevroz ya da psikoz başlangıcı için koşullar oluşturur.” (Freud, 1999, s. 130) Cemile’de de Freud’un



tarif ettiği böylesi bir durum söz konusudur. Freud, düşlemin zaman ile ilişkisinin genelde çok önemli olduğunu vurgular. (Freud, 1999, s. 129) Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey'e yazdığı mektuplarda da Cemile'nin zaman algısındaki karmaşıklık dikkat çeker. "Yaşamayı tersinden kolluyorum sanki / Yetişip öne geçiyorum sık sık. Sözelimi / Bir iki saatte bitiveriyor bir mevsim / İyi / Bugün Pazartesi mi? kapının, pencerenin durumu / Salıyı gösteriyor." (Cansever, 2013, s. 247) dizeleri bu bağlamda dikkat çekicidir.

Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey ile geçmişte bir ilişki yaşadığı izlenimini uyandırması psikanalitik olarak bir tür sanrı örneğidir. Freud, Sanat ve Edebiyat adlı yapıtında sanrıyı iki şekilde tanımlamaktadır. "İlki beden üzerinde doğrudan bir etki üretmeyen ama yalnızca zihinsel göstergelerle sergilenen patolojik durumlar grubundan biridir. İkincisi, sanrı 'düşlemlerin' egemen oluşuyla -yani inanç sağlayışı ve eylemler üzerinde etkinlik kazanışıyla- nitelenir." (Freud, 1999, s. 65). Dolayısıyla düşlemler ve sanrılar arasında sıkı bir ilişki vardır ve sanrılarının kaynağında yer alan ana etken düşlemlerdir. Freud'a göre "bir sanrının belirtileri -düşlemler ve eylemler- aslında iki zihinsel akım arasındaki uzlaşmanın ürünleridir ve bir uzlaşmada taraflardan her birinin istemleri dikkate alınır; ama her iki taraf da başarmak istediği şeyin bir kısmından vazgeçmelidir. Bu uzlaşmanın sağlandığı yerde bunu bir savaşım izlemelidir . . . . Bir sanrının oluşumunda bu savaşım aslında sonsuzdur. Deyim yerindeyse, asla tümtüyle doyurucu olmayan her uzlaşma yapısının ardından saldırı ve direnç yenilenir." (Freud, 1999, s. 71) Manastırlı Hilmi Bey'e Mektuplar'da yer alan "Dur biraz / Kapı çalındı, hayır, telefon / Telefon kapı telefon / İkisi birden mi yoksa / Yoksa/ Ne telefon ne kapı / Bir şimşek sesi hiç olmazsa / O da değil / Ses filan duymadım ki ben / Yuvarlandıkça büyüyen/ Bir kartopunun yumuşak sesi mi? belki/ İki sesi taşıyan bir ses/ Neden olmasın / Biraz önceki gibi" (Cansever, 2013, s. 252) dizeleri Cemile'deki sanrılı hale bir örnek teşkil etmektedir.

Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey'e yazdığı mektuplarda yer alan "balkon" bilinçdışını imlemektedir. Cemile'nin bastırıldığı ya da bilinçdışına ittiği birtakım olgular peşini bırakmamış ve Cemile'de oğlu Cemal'in kendisini sevmemesi şeklinde tezahür etmiştir. "Bazı belirtiler bazı belirtilerle buluşunca / Sözleşiyor kafasında insanın: / Bu çocuk beni hiç sevmedi / Sevmeyecek." (Cansever, 2013, s. 287) dizeleri bunu açıkça ortaya koymaktadır. Bu bağlamda düşünüldüğünde şiirde baba imgesinin yokluğu ile Cemile'nin yarattığı Manastırlı Hilmi Bey düşlemi birbirleriyle yakından ilişkilidir. "Üstümden biri kalkmıştı -yok canım- / Öyle değil, bir gölgeydi hepsi hepsi / Yer değiştiren gezgin bir gölge / Bahçedeki ceviz ağacından / İçeri sürüklenen" (Cansever, 2013, s. 252) dizeleri Cemal'in babası belirsiz bir çocuk olarak dünyaya geldiğine işaret etmektedir. Dolayısıyla Cemile'nin yarattığı Manastırlı Hilmi Bey düşleminin kaynağında yer alan temel olgu Cemile'nin Cemal'i babası belirsiz bir çocuk olarak dünyaya getirdiği için duyduğu suçluluk duygusudur. "Bu çocuk anlaşılmayanın ta kendisi / Yalnızca sordu, bu yüzden sana soruyorum ben de / Melekler dışı midir Hilmi Bey" (Cansever, 2013, s. 256) dizeleri bu noktaya işaret etmektedir. Cemile'nin herkesin kendisine baktığını hissetmesi psikanalitik açıdan suçluluk duygusunun bir göstergesidir. Freud'a göre ". . . gözaltında bulunma sanrısı sürekli kovuşturmaya uğrama değilse de ona yakındır. Böylece gözlendiklerini düşünen hastalar kendilerinden kuşkulandığına, kötü bir iş yaparken suçüstü yakalanmak için beklenildiklerine ve bu yüzden cezalandırılacaklarına inanırlar." (Freud, 2012, s. 75).

Freud, suçluluk duygusunu, ‘ben’le benüstü arasındaki bir gerilimin sonucu olarak görmekte (Freud, 2012, s. 78) ve vicdanın ‘ben’in işlevlerinden biri olduğunu dile getirmektedir. (Freud, 2012, s. 76) Dolayısıyla Cemile’nin suçluluk duygusu hissetmesinin kaynağında yer alan temel etken, ben ile benüstü arasındaki çatışmada ve benüstünün ben üzerindeki dayatma mekanizmalarından biri olan vicdan duygusunda aranmalıdır. Freud’a göre benüstü harekete geçmek için yeterince suç biriktirir, onları kullanmak ve mahkûm ettiğini ilan etmek için yeterince güç kazanmayı bekler. (Freud, 2012, s. 78). Saffet Murat Tura’nın Freud’un öğretilerinden söz ederken dile getirdiği “Tanrı, vicdanın, Üst Ben’in somutlaştığı bir simgeden ibarettir. Bir başka deyişle, Tanrı fikrinin temelinde tamamen etik kaygılar vardır.” (Tura, 2012, s. 21) şeklindeki düşüncesi kaydedilmeye değerdir. Nitekim Cemile, ‘ben’i ile benüstü arasındaki çatışmanın ürünü olan Hilmi Bey düşlemi ile adeta günah çıkartmakta; Cemal’e karşı duyduğu suçluluk hissini bastırmaya çalışmaktadır. Psikanalitik açıdan ele alındığında Cemile’nin Manastırlı Hilmi Bey’i unutmak için beziği hızlı oynayıp içkiyi hızlı içmesi, ‘ben’ in, benüstünün dayatmalarına karşı geliştirdiği birer savunma mekanizmasıdır. “Seni sevdiğimi unutmuşum Hilmi Bey / Seni de unutmak istiyorum artık / Unutmak! ama nasıl / Sözgelimi çok hızlı oynuyorum beziği / İçkiyi çabuk çabuk içiyorum / Her şey bir hıza dönüşüyor -çoğu zaman-” ( Cansever, 2013, s. 262) dizeleri bu bağlamda dikkat çekicidir.

Manastırlı Hilmi Bey’e Mektuplar’da Cemile’nin çocukluğa duyduğu özlem yitirdiği masumiyet duygusuna işaret etmektedir. Nitekim “Adım Cemile ya, çok seviyorum adımları ben / Çocukluğudur insanın adı” (Cansever, 2013, s. 256) dizelerinde masumiyeti çağrıştıran çocukluk, Cemal söz konusu olduğunda “iki ezik vişne” ye dönüşmüştür. (Cansever, 2013, s. 256) Babası belirsiz bir çocuk olarak dünyaya getirdiği için, Cemal’in kendisini hiçbir zaman sevmeyeceğini düşünen Cemile, temelde Cemal ile aynı kaderi paylaşmaktadır. Mektuplarda yer alan “oyuk” imgesinden anlaşılacağı üzere Cemile’de de “baba” imgesi belirsizdir. (Cansever, 2013, s. 247) Cemile’nin iç konuşmalarında “anne” nin silik ve olumsuz bir tablo halinde sunulması bu imgeyle birlikte düşünüldüğünde bir anlam kazanmaktadır. Oedipus evresinin doğal akışına göre başlangıçta anneye büyük bir sevgiyle bağlı olan kız çocuğunda “. . . libidonun bir anlamda doğal nesne olan anneden babaya taşınması gerekmektedir.” (Tura, 2012, s. 84); ancak Cemile baba imgesinin belirsizliğinden dolayı böylesi bir evre geçirmemiş ve anneye bağlılık kendi kendine dönüşüm geçirecek kin haline dönüşmüştür. (Freud, 2012, s. 142). Oedipal evrede kız çocuğu için fallus bir güç simgesi olarak algılanır. Annesinin bir fallusa sahip olmadığını gören kız çocuğu hayal kırıklığına uğrar ve uzun zaman bir fallusa sahip olabileceği beklentisiyle yaşar. (Freud, 2012, s. 146). Fallusu bir güç simgesi olarak algıladığı için “erkekçe tavırlarında inatçıdır ve . . . kurtuluşu falluslu olduğuna inandığı annesine ya da babasına benzemekte arar.” (Freud, 2012, s. 152). Cemile’de “baba” imgesinin yokluğu onun doğrudan annesine benzemesiyle sonuçlanmış ve bunun yansılarını ileriki yaşamı üzerinde olumsuz sonuçlar doğurmuştur.

Bezik Oynayan Kadınlar’da Cemile’de Ester’e karşı sezilen eşcinsel eğilimin kaynağı da Oedipal evrede aranmalıdır. Cemile toplumsal cinsiyet bağlamında kadın rolünü üstlenmiş gibi görünse de; bilinçdışında bastırılmış olarak yer alan eşcinsel dürtülerin etkisi altındadır. Ester vasıtasıyla gün ışığına çıkan bu dürtü, ona Oedipus evresinden kalan bir mirastır. “Nedense odasına kapandıkça Cemal / Soyundukça

soyunuyor yahudi matmazel / Hırslı bir dişi gibi / Ester, diyorum, Ester / Gülümsüyor hafifçe / Bir başka gülümsemeyi karşılar gibi / Öpüşürken gördün mü sen iki öpüşmeyi / Hilmi Bey / Tam öyle” (Cansever, 2013, s. 258) dizeleri bu eğilimi açıkça ortaya koymaktadır. Cemile’de varlığı hissedilen eşcinsel eğilimin temelinde yer alan olgu, Oedipus evresindeki erkeklik kompleksinin “baba” imgesinin yokluğundan dolayı başarıyla atlatılamamasıdır. Freud’a göre “. . . kadında fallus bulunmaması, onu erkek çocuğun gözünde, belki daha sonra erkeğin gözünde olduğu gibi, kız çocuğunun gözünde de değerden düşürür.” (Freud, 2012, s. 148). Bu durumun sonucunda da oluşması muhtemel olan olgulardan biri eşcinselliktir. Bezik Oynayan Kadınlar’ın sonunda Cemile ile Cemal birleştikleri tek nokta olan yalnızlık duygusuyla evi terk ederler.

### **Cemal**

Bezik Oynayan Kadınlar’da Cemal, yalnızlığı, içe kapanıklığı, mutsuzluğu ve sevgisizliği ile dikkat çeken önemli bir karakterdir. Cemile, Seniha ve Ester bezik oynayıp içki içerken Cemal çoğunlukla odasına kapanmakta ve kendisiyle baş başa kalmaktadır. Cemal’in İç Konuşmaları’nda Cemile, Seniha ve Ester’in yaşam tarzı koku imgesi ile belirtilmekte ve Cemal “ Sonra annemi bir kokuda gördüm iyice / Seniha teyzemi de / Çok ağır bir kokudan gelmiş oluyor teyzem / Muhassen’den döndüğü zaman / O evden / İşaret parmağına benziyor bazı kokular / Gösteriyor gösteriyor gösteriyor” (Cansever, 2013, s. 272) dizelerinden anlaşılacağı üzere onları kokularından tanımaktadır.

Cemal’in kendisini “yaşlı bir çocuk” gibi hissetmesi psikanalitik açıdan birtakım nevrotik problemlerin habercisidir. “Yaşlı bir çocuğum ben, çocukların en yaşlısı Ağzımda sakız tatlısının hiç eksilmeyen tadı / Sevilince kendimi tadıyorum bir de / Kendime dönüşüyorum / -Ah içimin derin rengi / Yoğun kokusu-” (Cansever, 2013, s. 269) dizeleri, Cemal’de bilinçdışına yerleşen birtakım olguların varlığına ve sevgisizliğinin kaynağında yer alan temel etkenin bilinçdışında aranması gerektiğine ilişkin ipucu sunmaktadır. “İnsan iki kişi olmalı, değil mi / En azından iki kişi / Sen yalnızsın / Yalnızlığın her zamanki ikindisi” (Cansever, 2013, s. 279) dizelerinde ise Cemal’in yalnızlık karşısında duyduğu çaresizliğe dikkat çekilmektedir.

Cemal’deki nevrotik durumun altında yatan etken eksikliği hissedilen “baba” imgesi ve bu imgenin “anne” ile ilişkisidir. Cemal’in bastırılmış olarak bilinçdışında taşıdığı “baba” özlemi iç konuşmalarında çeşitli imgelerle ifadesini bulmaktadır. “ Herkesin özlemi benim özlemim değil ki / Az konuşuyorum bu yüzden / Tenhalarda duruyorum / Sanki yaşamım benim / Önce bir susuzluk vakti / -Suyu musluktan içiyorum sık sık / Kimseye göstermeden / Böylece / Hiç mi hiç bitmiyor içmem-” (Cansever, 2013, s. 270) dizelerinde Cemal’in yaşamının bir susuzluk vaktine benzetilmesi, “baba” ya duyulan özlemi; suyun kimseye gösterilmeden musluktan içilmesi ise “baba”nın eksikliğinden dolayı bilinçdışına yerleşen doyurulmamış arzuyu imlemektedir. Cemal’de “baba” özlemi, nevrotik bozukluklar sonucunda oluşması muhtemel olan bir sanrıya dönüşür. “Uçup uçup konuyoruz yerlerimize / Bir konfeti demetinden kopmuş gibi / Düşlerimizden saçılmış gibi / İyi eğleniyoruz yok olan şeyle ikimiz” (Cansever, 2013, s. 282) dizeleri Cemal’in “baba” sanrısı ile avunmasına ve geçici de olsa bu sanrı içinde mutluluğu duyumsamasına işaret etmektedir. Cemal’e

mutluluk veren sanrının annesini anımsadığında yok olması İkaros ile özdeşleştirilerek ortaya konmaktadır. İkaros'un mitolojik öyküsüne göre "babası ile labirentten kaçarak takma kanatlarla uçtukları sırada İkaros babasının uyarısına karşın güneşe fazla yaklaştığı için kanatlarındaki tüyleri tutan balmumu erimiş, İkaros da denize düşerek boğulmuştur." (Bayladı, 2005, s. 239)

Bezik Oynayan Kadınlar'da Cemal'in annesini sevmediği ve ona karşı soğuk bir tutum sergilediği görülmektedir. Bu bağlamda medüza, Cemal'in annesine karşı duyduğu soğukluğu imleyen mitolojik bir göndermedir. Buna göre "Gorgolardan biri olan Medousa, önceleri güzel bir kızken güzellikte Athena'yla boy ölçüşmeye kalkışınca, bu saygısızlığının cezası olarak kafasında saç yerine yılan kaynaşan ve baktığı her şeyi taşa çeviren bir canavara dönüştürülmüştür." (Bayladı, 2005, s. 335). Psikanalitik açıdan ele alındığında Cemal'in annesine karşı duyduğu soğukluk, erken çocukluk döneminde bastırılan birtakım olgular ile yakından ilişkilidir. Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey'e yazdığı mektuplardan anlaşıldığı üzere Cemal, babası belirsiz bir çocuk olarak dünyaya gelmiştir. Cemal'in İç Konuşmaları'nda yer alan "Ben herkesin oğluydum o zamanlar / Kalabalıktık" (Cansever, 2013, s. 269) şeklindeki dizeler "baba"nın belirsizliğine işaret etmesiyle dikkat çekmektedir. "Baba"nın kim olduğundan habersiz olan Cemal'in, yaşamının ilk kritik yıllarında yalnızca annesiyle beraber olması ve babasına ilişkin sorgulamalarının yanıtı kalması bilinçdışına yerleşmiş ve bu durum Cemal'de annesi tarafından "baba"sızlıkla cezalandırılmış olma düşüncesini doğurmuştur. Cemal'de dikkat çeken mazoşist tutum da bu düşünceden kaynaklanan nevrotik bir olgudur. Nitekim "nevrozların gerektirdiği acı tam da onları mazoşist eğilim için değerli kılan etmendir." (Freud, 2013, s. 402)

Bezik Oynayan Kadınlar'da Cemal'in bilinçdışında yer alan olgunun çeşitli imgelerle varlığını hissettirdiği görülmektedir. Gerek Cemal'in İç Konuşmaları'nda gerekse Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey'e yazdığı mektuplarda dikkat çeken "dudağı kanatan balık" imgesi, "baba"nın yokluğunu tüm benliğiyle duyumsayan Cemal'in annesine karşı hissettiği kızgınlığın ifadesidir. "Akşamüstlerinin bir çirtirtisi vardı Cemal / Var mıydı / Belli belirsiz -anımsar mısın- / Bir atlıkarınca gibi dönüyordu deniz / Gündoğusundan günbatımına / Aynaya baktındı durup dururken / Oteldeki büyük aynaya / Gözbebeklerin kırmızıydı -bir an- / Dönüyorlardı boyuna / Çıkarıp attındı onları / Denize attındı, anımsa / Bir çift balık olup geri döndüler / Ruhundaki külleri yaktılardı" (Cansever, 2013, s. 278) dizelerinde gözbebeklerinin kırmızılığı anneye duyulan kızgınlığa; deniz bilinçdışına; balık ise bilinçdışındaki kızgınlığın gün yüzüne çıkmasına işaret etmektedir. Gözbebekleriyle imlenen kızgınlığın bir çift balık olup Cemal'in ruhundaki külleri yakması ise bilinçdışında bastırılmış olarak yer alan olgunun bilince ulaşmasının bir göstergesidir.

Cemal'de nevrotik bir semptom olarak dikkat çeken içe kapanıklığın psikanalizdeki karşılığı id-ego ve süperego (benüstü, üstben) arasındaki çatışmadır. Freud, 'bilinçdışı' teriminin çelişkili kullanımından hareketle örgütlenmemiş içgüdüsel eğilimleri 'id', örgütlenmiş gerçekçi kesimi 'ego' ve eleştirel ve ahlaksal işlevi 'süperego' diye adlandırarak aklın yeni bir yapısal tanımını yapmıştır. (Freud, 1999, s. 20). "İd tarafından baskı altında tutulan, benüstü tarafından ezilen, gerçek tarafından itilen Ben, uyum kurma görevini yapmak . . . için savaşıyor." (Freud, 2012, s. 96). 'Ben' in içinde bulunduğu bu açmaz, birtakım nevrotik problemlerle varlığını hissettirir. Cemal'de süperego, ego üzerinde bir suçluluk ve cezalandırılma duygusu şeklinde etkili

olur ve egoya baskı uygular. Daha önce de üzerinde durulduğu üzere Cemal'deki suçluluk duygusunun altında yatan etken, annesinin onu babasızlıkla cezalandırdığını düşünmesidir. Cemal'in bu durum karşısında içine kapanıp etrafındakilerle sağlıklı bir iletişime geçememesi psikanalizde melankoli kavramı ile açıklanabilir. Nitekim “melankolinin ayırt edici özellikleri derinlemesine acı verici bir hüznün, dış dünyaya yönelik ilginin kesilmesi, sevme yeteneğinin kaybı, tüm etkinliklere ket vurulması ve kendini önemseme duygularının kendini suçlama ve kendini yemelerde anlatım bulacak olan azalması ve sanrısız bir cezalandırılma beklentisiyle sonuçlanmasıdır.” (Freud, 2013, s. 244). Cemal'in bu özellikleri taşıması, ondaki nevrotik bozukluğun melankolik bir hal aldığını doğrulamaktadır.

Süperegonun gelişimi ile oedipus kompleksi arasında sıkı bir bağ bulunduğunu savunan Freud, süperegonun “oedipus karmaşasının mirasçısı ve dolayısıyla aynı zamanda İd'in en güçlü etkilerinin ve en önemli libidinal değişimlerinin ifadesi” olduğunu belirtir. (Freud, 2013, s.362) Oedipus Kompleksine göre başlangıçta annesinin bedenine büyük bir arzuya bağlı olan yani libidosunu (cinsel dürtü) annesine yönelten oğlan çocuğu, babası tarafından iğdiş edilme tehdidi dolayısıyla annesine yönelik arzusundan vazgeçer ve “baba” ile özdeşleşerek Oedipal evreyi atlatmış görünür; ancak annesine duyduğu yasak arzu, bilinçdışı bastırılmış bir itki olarak yerleşir. Terry Eagleton, Edebiyat Kuramı'nda Freud'un geliştirdiği Oedipus kompleksinin erkek çocuktaki görünümünü şöyle özetlemektedir:

Oedipal öncesi evreleri aşan çocuk sadece anarşik ve sadistik değildir, aynı zamanda fena halde enseste meyillidir: Oğlan çocuğunun annesinin bedeniyle olan yakın ilişkisi, onu annesiyle bilinçdışı, yasak bir cinsel beraberlik arzusuna yöneltilir . . . Erkek çocuğu annesine duyduğu yasak arzuyu terk etmeye ikna eden şey, babasının onu iğdiş etme tehdididir. Bu tehdidin mutlaka dile getirilmesi gerekmez; ama kızın ‘iğdiş edilmiş’ olduğunu gören erkek çocuk, bunu kendine de uygulanabilecek bir ceza olarak düşünür ve endişeli bir teslimiyetle annesine duyduğu yasak arzuyu bastırır; . . . babasına boyun eğer, kendini annesinden uzaklaştırır ve bilinçdışı olarak her ne kadar artık babasını altedip annesine sahip olma ümidi kalmasa bile, babasının gelecekte kendisinin sahip olabileceği bir yeri, bir imkânı simgelediği düşüncesiyle teselli bulur . . . Çocuk babasıyla barış imzalar, kendini onunla özdeşleştirir ve böylece simgesel erkeklik rolüyle tanışır. Oedipus kompleksini aşmış, toplumsal cinsiyetini kazanmış bir özne olmuştur; ama bu arada kendi yasak arzusunu yeraltına, bilinçdışı dediğimiz bölgeye itmiştir. (Eagleton, 2011, s. 164-165)

Çocuğun toplumsal bir kimlik kazanmasında önemli bir etkiye sahip olan süperegonun gelişimi, Oedipal dönemde çocuğun kendisini baba ile özdeşleştirilmesi ile yakından ilişkilidir. Freud, süperegonun kaynağında yer alan olgunun “bireyin ilk ve en önemli özdeşleşmesi, kendi kişisel tarih öncesinde babasıyla özdeşleşmesi” (Freud, 2013, s. 357) olduğunu belirtir. Freud'a göre “Çocuğu dünyaya getiren, onu her tehlikeden koruyan, ona yasak olan ve olmayan şeyleri anlatan . . . ona öğretilenlere uyarsa önce aile kucağına, sonra daha geniş çevre içine kabul edileceğini ve sevilip sayılacağını açıklayan baba (ana-baba dayatması) dır. Çocuk bütün bir cezalar ve ödülleri sistemi sayesinde toplumsal görevlerini öğrenir.” (Freud, 2012, s. 189).

Cemal'in babası belirsiz bir çocuk olduğu göz önünde bulundurulduğunda Cemal'de Oedipus kompleksinin başarıyla atlatıldığını ve dolayısıyla süperegoğun sağlıklı bir şekilde gelişim gösterdiğini söylemek mümkün değildir. Nitekim Cemal'in ne annesi ya da babası ile özdeşleşebildiği ne de toplumsal bir kimlik edinmede onları kendisine bir ilk model olarak alabildiği görülmektedir. Bunun kaynağında yer alan temel etken, "baba"nın belirsizliği ile erken çocukluk döneminde "baba"nın belirsizliğinden dolayı "anne"ye beslenen düşmanlık hissinin bastırılmış olarak bilinçdışına yerleşmesidir. Oedipal dönemin doğal seyrine göre libidosunu (cinsel içgüdü) ilk olarak anneye yönelten Cemal'de "baba"nın yokluğu dolayısıyla bir içmiş edilme tehdidi yaşanmaz. Cemal'in annesine duyduğu yasak arzuyu bastırması, "baba"nın etkisi ile değil, erken çocukluk döneminde "baba" ile ilgili sorgulamaların anne tarafından yanıtız bırakılması sonucunda gerçekleşir. Oysa psikanalizde göre "Tüm toplumsal 'özdeşleşme-kimlik kazanma' süreçleri, 'özne'nin ilk 'toplumsal-kültürel' model olan 'baba' karşısındaki konumunun kazanılması sürecinin bir tekrarı olarak ele alınabilir." (Tura, 2012, s. 18-19)

### **Seniha**

Bezik Oynayan Kadınlar'ın önemli karakterlerinden biri olan Seniha'nın iç konuşmaları, yedi bölümden oluşan günlükler vasıtasıyla ortaya konmaktadır. Seniha da Cemile gibi genelevde çalışmakta ve Cemile ve Ester ile bezik oynamanın yanı sıra zaman zaman Muhassen'e gitmektedir. Yaşamını bu şekilde sürdüren Seniha, bir müddet sonra kendisini bir otele kapatarak intihar eder.

Seniha'da da tıpkı Cemile ve Cemal'de olduğu gibi yalnızlık, sevgisizlik ve mutsuzluk gibi birtakım semptomlarla varlığını hissettiren nevrotik problemler söz konusudur. "İki kişi durmuş köşede –tam köşede- / Düzenli bir biçimde konuşuyorlar / Sen dişlerini vuruyorsun birbirine / Titreyerek yalnızlıktan / . . . / Kuşlar kuşların yanına, yapraklar / Yaprakların yanına / Hiçbir şey yalnız kalmıyor / İnsandan başka dünyada / Seniha! / Duymuyorsun sen kendini / Başiboş bir müzik gibisin kırlarda" (Cansever, 2013, s. 309) dizelerinden anlaşılacağı üzere Seniha kendisini son derece yalnız hissetmektedir. Seniha'nın Günlükleri'nde sıkça karşılaşılan kar imgesi onun sevgisizliğine ve mutsuzluğuna gönderme yapan önemli bir imgedir.

Seniha'nın yalnızlığı, sevgisizliği ve mutsuzluğunun altında yatan temel olgu, mutsuz bir evlilik geçirmesi ve bu evlilikten arta kalan anıdır. Seniha'da bilinçdışına yerleşen kimi olguların bilince ulaşımını sağlayan etken de bu anı kalıntılarıdır. Freud'a göre " . . .bir şey kendisine karşılık gelen sözcük-sunumlarına bağlanarak bilinçli hale gelir. Bu sözcük-sunumları anı kalıntılarıdır; bir zamanlar algıydılar ve tüm mnemik kalıntılar gibi tekrar bilinçli hale gelebilirler." (Freud, 2013, s. 346) Cemile'nin Manastırlı Hilmi Bey'e yazdığı mektuplarda yer alan "Sahici bir ayrılığın dikişini dikiyor Seniha / Mavi Mavi / Usul usul yani / Kocasını –ben sevmedim hiçbir zaman- / İkiğini bulmuş diyorlar. Seniha aldırıyor pek / Aldırıyor da / Pudralar, kremler tiksindiriyor onu / Bu yüzden bohemya kâseyi kırdı dün sabah / Saçlarını kesecek oldu / Sonra da sustu sustu sustu / Akşama dek / Hüzünler acılaşıyor Hilmi Bey" (Cansever, 2013, s.261) dizelerinden anlaşılacağı üzere Seniha, ayrılığın etkisinden kurtulamamış, kocasının başka biriyle birlikte olmasına aldırıyor gibi görünse de bu, onda derin bir etki bırakmıştır.

Psikanalitik açıdan ele alındığında Seniha'nın aradan uzun yıllar geçmiş olmasına karşın ayrılığın etkisinden kurtulamaması ve bunun birtakım nevrotik problemlerle açığa çıkması, bilinçdışında bastırılmış olarak yer alan birtakım olgularla yakından ilişkilidir. "Ah, aşkların çocuk bahçesi / Neden ömrün çok kısa- / Neden buruk bir özlemdir anılar / Ve özlem olarak kalacaktır da / ... / Sadece bir özlemim ben" (Cansever, 2013, s. 293) dizelerinden anlaşılacağı üzere Seniha'da mutluluk ve sevgi doyurulmamış bir arzu olarak bilinçdışına yerleşmiştir. Seniha'nın sözünü ettiği düş de bu bağlamda ele alınmalıdır. Nitekim Freud düşlerin isteklerin doyurulmasından başka hiçbir şey olmadığını belirtmiştir. (Freud, 2010, s. 272) Kocasıyla mutsuz bir evlilik yaşaması ve onun başka birini bulmuş olması Seniha'nın bir kadın olarak kendisini değersiz hissetmesine yol açmıştır. "Masa örtüsündeki kırmızı lekeyi / Yıllardır silemedim / -Şarap lekesi? belki / Değiştirdi rengi artık- / Anımsıyorum / Kimin vurduğunu o tavşanı / Bembeyaz bir kayanın dibinde / Ve bembeyaz bulutlar vardı gökte / (Ölen her canlımın son sesi / Bir yaşam dolusu sestem / Daha çok akılda kalıyor)" (Cansever, 2013, s. 296) dizelerinde yer alan "masa örtüsündeki kırmızı leke" bilinçdışını; "bembeyaz bir kayanın dibinde vurulan tavşan" ise bir kadın olarak yitirilen değer duygusunu imlemektedir. Seniha'nın günlüklerinde yer alan kırmızı renk ile ilgili ifadeler bilinçdışına yerleşen bu olgunun bir yansımasıdır.

Bezik Oynayan Kadınlar'da günlüklerde yer alan "Kimim ben?" (Cansever, 2013, s. 289) dizesinden anlaşılacağı üzere Seniha'nın bir kimlik bunalımı içerisinde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Seniha'nın dünyayı "çalmadan katedralin avlusuna düşüp parçalanmış bir org" a; kendisini ise "katedralin arması"na benzetmesi (Cansever, 2013, s. 292) önemlidir. Seniha'da dikkat çeken bu durum, psikanalitik açıdan 'id-ego ve süperego' arasındaki çatışmadan kaynaklanır. Buna göre Seniha'nın bilinçdışına (id) yerleşen kadınlık değerinin yitimi, süperegonun egoya baskı uygulamasına yol açar ve id ile süperegonun dayatmaları arasında sıkışan ego bir kimlik bunalımı yaşar. Nitekim Freud'a göre 'ben' bölünebilir, kendi kendisiyle karşı karşıya gelebilir ve bir bölümü öbürüne karşı koyabilir. (Freud, 2012, s. 75) Seniha'nın yaşadığı mutsuz evlilik dolayısıyla yitirdiği kadınlık değerini ait olmadığı başka bir kimliğe bürünmeye çalışarak giderme çabası, psikanalizde egonun geliştirdiği savunma mekanizmalarından biri olan yas tepkisiyle açıklanabilir. İd ve süperegonun dayatmaları karşısında bunalan ego bir yas tepkisi geliştirir. Freud'a göre "yas her zaman sevilen bir insanın ya da ülke, özgürlük, ülkü, v.b. gibi insanın yerini almış olan bir soyut kavramın kaybına tepkidir." (Freud, 2013, s. 243). Seniha'da da başka bir kimliğe bürünme çabası olarak beliren yas tepkisi egoda bir kimlik karmaşası ile sonuçlanır.

Yaşadığı kimlik karmaşasının etkisiyle bir otele sığınarak yaşam ile ölüm arasında gidip gelen Seniha sonuçta ölümü tercih etmiştir. "Ah güzel yaşam! sevgilim ölüm! / Ben yalnız ikinize hayranım / Bilin ki gitmiyorum 'başka evler'e artık" (Cansever, 2013, s. 305) dizeleri bu bağlamda dikkat çekmektedir. Seniha'nın yaşam ile ölüm arasında yaşadığı çelişkinin psikanalitik açıklaması, eros-thanatos; yani yaşam ile ölüm içgüdüleri arasındaki çatışmadır. İçgüdüleri cinsel dürtüler ve ölüm dürtüleri olmak üzere iki gruba ayıran Freud, (Freud, 2012, s. 127) yaşam içgüdüleri ile cinsel içgüdüleri; ölüm içgüdüleri ile de ego içgüdülerini bir tutmakta ve nevrozların oluşumunda bu iki içgüdü sınıfı arasındaki çatışmanın oynadığı rolü vurgulamaktadır. (Freud, 2013, s. 302) Buna göre id ve süperegonun baskıları altında sıkışan egonun yıkıcı eğilimler göstermesi, egoda ölüm içgüdülerinin devreye girmesiyle açıklanabilir.

Seniha’da ölüm içgüdülerinin yaşam içgüdülerine baskın çıkması, id ve süperegonun dayatmaları karşısında bunalan egonun geliştirdiği yas tepkisinin bir sonucudur. Nitekim “yasta yoksul ve boş hale gelmiş olan şey dünyadır.” (Freud, 2013, s. 246) Dolayısıyla Seniha’nın günlüklerinde yaşamla ilgili olumsuz bir tablo çizilmesi yas tepkisi ile yakından ilişkilidir. Freud’a göre ölüm “egonun artık incinmeyeceği, mutlu, hareketsiz duruma dönüş” tür. ” (Eagleton, 2011, s. 170) Seniha’nın yaşam karşısında ölümü tercih etmesi Freud’un bu görüşü doğrultusunda ele alınmaya müsaittir. Günaydın dedim, sütünü esirgemeyen / Eski bir mezar taşına / Günaydın!/ Ne güzel bir duruşun var senin / Doğayı kımlatmadan” (Cansever, 2013, s. 305) dizeleri bunu açıkça ortaya koymasıyla dikkat çekmektedir. Seniha’nın günlüklerinde yer alan “beyaz karanlık” (Cansever, 2013, s. 313) ise ölümle ulaşılabilecek olan mutluluğa işaret eden belirgin bir imgedir.

### **Ester**

Ester; Cemile, Seniha ve Cemal ile birlikte aynı evde yaşayan; ancak onlarla hiçbir akrabalık ilişkisi bulunmayan bir karakterdir. “Güzel otlar yaktım onlara/ Zeytin çıkardım/ Sürahiyle içki çıkardım” (Cansever, 2013, s. 319) dizelerinden anlaşılacağı üzere evdekilere hizmet etmekle birlikte Cemile ve Seniha gibi genelevde çalışmaktadır. Bezik Oynayan Kadınlar’da Ester’in Söyledikleri başlığını taşıyan bölümü oluşturan şiirlerde, Ester’in bakış açısından evdekilerin yalnızlıklarına, içe kapanıklıklarına ve sevgisizliklerine işaret edilmektedir. “Ben ben idim, onlar oydular/ Karanlık indi bize sığındı/ Yılları çok çağlar gibiyiz / Günleri çok yıllar gibiyiz / Uzun sessiz bir ağlamak gibiyiz / Geyik akarsuları özleyince / Akmamız yok, çekilmiş nehirler gibiyiz” (Cansever, 2013, s. 321) dizeleri bu bağlamda dikkat çekmektedir. Ester de Cemile, Seniha ve Cemal gibi yalnızdır. “Yeniliş” başlıklı şiirde yer alan “açılmamış şarap şişesi” Ester’in yalnızlığına ve içe kapanıklığına gönderme yapan bir imgedir. “ Ben neyin nesiyim ki ve herkes neyin nesi / Alışamıyorsak birbirimize / Sevemiyorsak birbirimizi” (Cansever, 2013, s. 320) dizelerinde ise aralarındaki sevgisizliğe işaret edilmektedir. Ester’in uzak yerlere gitmek istemesi, evdeki atmosferin Ester’de yarattığı açmazdan kaynaklanmaktadır. Bu durumun “ Sözlerim kendim üstüne / Bir uzak yerlere gitmek üstüne / Sanki günler tek bir güne birikti / Bense çıkmazda kaldım, usandım / Çıkmazlarda üst üste / Birikmiş ufuklar kadar derindim / Ve dedim: elbette deneyeceğim” ( Cansever, 2013, s. 329) dizelerinde açıkça ortaya konduğu; ancak Ester’in tıpkı diğerleri gibi hiçbir yere gidemediği görülmektedir. Bu bağlamda “Biliş” başlıklı şiirde her birinin “tetiği çekilemeyen namlusu yön­süz bir tabanca”ya benzetilmesi (Cansever, 2013, s. 331) dikkat çekicidir.

Yalnızlığı, içe kapanıklığı ve sevgisizliği bağlamında Cemile, Cemal ve Seniha ile benzerlik taşıyan Ester’in onlardan ayrılan en önemli yanı, umutlu bir bakış açısına sahip olmasıdır. “Bütün iyi kitapların sonunda / Bütün gündüzlerin, bütün gecelerin sonunda / Meltemi senden esen / Soluğu sende olan / Yeni bir başlangıç vardır / . . . / Her başlangıçta yeni bir anlam vardır / Nedensiz bir çocuk ağlaması bile / Çok sonraki bir gülüşün başlangıcıdır.” (Cansever, 2013, s. 326) dizelerinde Ester’in bu yönünün açıkça ortaya konduğu görülmektedir. Cemile, Cemal ve Seniha kendi yalnızlıkları içinde kıvranırken Ester onların yalnızlıklarını paylaşmak ve onlarla iletişim kurmak istemektedir. Sözgelimi ne Cemile’nin Manastırlı Hilmi Bey’e yazdığı mektuplarda ne



de Cemal'in İç Konuşmaları'nda Seniha'nın ölümünden söz edildiği görülmezken, aralarında herhangi bir akrabalık ilişkisi bulunmamasına rağmen Ester, onun ölümü karşısında derin bir üzüntü duymuştur.

Psikanalitik açıdan ele alındığında Ester'in umutlu yapısı nevrotik bir bozukluğun işaretidir. Nitekim Ester, "Ey benim ıslak yalnızlığım / Umudum senden doğsun" (Cansever, 2013, s. 325) dizelerinde umudunun yalnızlıktan doğmasını dilemektedir. Ester'deki bu tutumun psikanalitik açıklaması, Seniha'da görüldüğü üzere yaşam ile ölüm içgüdüleri arasındaki çatışmadır. Seniha'dan farklı olarak Ester'in yaşadığı çatışmada baskın olan, ortaya çıkmak için uygun zemini bulamadığından Ester'de nevrotik bir problem olarak beliren yaşam içgüdüleridir. Seniha'nın Günlükleri'nde ölümü imleyen "beyaz karanlık" (Cansever, 2013, s. 313) "Uyanış" başlıklı şiirde yaşamı imleyen "beyaz beyazlık" a dönüşmektedir. (Cansever, 2013, s. 338)

"Çıplaklığımla övünürüm / Dişiliğimle övünürüm / Benim olan her şeyi kullanırım / Kullanmak ayıp mıdır? Değildir / Ayıp olan ki nedir? / Ben bunları bir güzellik bilirim" ( Cansever, 2013, s. 318) dizelerinden anlaşılacağı üzere Ester'de narsisistik bir yapı dikkat çekmektedir. "Narsisizm terimi klinik tanımlamadan türetilmiş ve 1899'da Paul Nacke tarafından normalde cinsel bir nesnenin bedenine nasıl davranılırsa kendi bedenine öyle davranan . . . - bir insanın tutumunu belirtmek için seçilmiştir." (Freud, 2013, s. 63) Freud'a göre narsisizm "egonun libidoyla yüklenmesi belli bir miktarı aştığında ortaya çıkmaktadır. (Freud, 2013, s. 75) Ester'in narsisistik bir yapı göstermesinin temelinde evdekilerin soğukluğu karşısında kendisini yalnız hissetmesi ve bu nedenle libidosunu (cinsel içgüdü) kendisine yöneltmesi yatmaktadır. Freud'a göre ". . . narsisistik libido . . . cinsel içgüdü gücünün bir dışavurumu" dur. (Freud, 2013, s. 313). Cinsel içgüdülerin de yaşam içgüdülerine karşılık geldiği dikkate alındığında, Ester'in narsisistik yapısı ile yaşam içgüdülerinin baskınlığı arasında yakın bir ilişkinin bulunduğunu söylemek mümkündür. Ester'in Söyledikleri'nde yer alan "Düş" başlıklı şiirdeki Seniha ile ilgili düş de narsisizm ile yakından ilişkilidir. Nitekim Freud'a göre düşler "narsisistik zihinsel bozuklukların normal yaşamdaki örnekleri" dir. (Freud, 2013, s. 243)

Freud ". . . narsisistik tutumun tek tek özelliklerinin başka bozukluklardan yakınan pek çok insanda -örneğin, Sadger'in göstermiş olduğu gibi eşcinsellerde-bulunduğu gerçeği" ne dikkat çekmektedir. (Freud, 2013, s. 63) "Sözlerim kendim üstüne / Gölge beni istedi / O ki istedi / Suyum beni istedi / o ki istedi / Cemile beni istedi / Ne oldu? hiç! Alışamadım / Kartalın bir kayaya çarpışı idi / Soyundum, giyindim, tekrar soyundum / Arada olacağın düşünüyordum / Zevk duydum bundan" ( Cansever, 2013, s. 329) dizelerinden anlaşılacağı üzere bir yandan Cemile'ye karşı eşcinsel bir eğilim gösteren Ester, öte yandan kendi bedenine yönelik bir ilgi taşımaktadır. Ester'deki bu tutum psikanalitik olarak başlangıçta cinsel içgüdülerin yöneldiği nesne seçimiyle yakından ilişkilidir. Freud ". . . Ruhçözümsel araştırma 'anaklitik' ya da 'bağlanma' türü olarak adlandırılabilir bu nesne seçimi türü ve kaynağıyla yan yana bulmaya hazır olmadığımız bir ikinci türü göstermiştir. Daha sonraki sevgi nesnesi seçimlerinde model olarak annelerini değil kendi benliklerini aldıklarını sapıklar ve eşcinseller gibi libidinal gelişimleri bazı rahatsızlıklar çekmiş olan insanlarda özellikle açık bir biçimde keşfettik" (Freud, 2013, s. 77-78) şeklindeki görüşleriyle bu konuya açıklık kazandırmaktadır.

## Sonuç

Edip Cansever'in *Bezik Oynayan Kadınlar*'ının psikanalitik bir okumaya tabi tutulduğu bu çalışmada kitabı meydana getiren dört anlatıcının birtakım nevrotik özellikler taşıdığı ve bunun altında yatan etmenlerin bastırılmış olarak bilinçdışına yerleşen olgulardan kaynaklandığı saptanmıştır. Bu bağlamda Freud'un geliştirdiği psikanalizin kuramsal altyapısını oluşturan sanrı, düş, düşlem, oedipus kompleksi, id-ego-süperego ile eros-thanatos çatışması, yas ve melankoli gibi izlekler dört anlatıcının çözümlenmesine olanak tanımıştır. Sonuç olarak 1960'tan sonra yayımladığı şiir kitaplarında insanın iç dünyasına eğildiği ve gerçeküstücülük ile varoluşçuluğun etkisiyle bilinçdışının imkânlarından yararlandığı bilinen Cansever'in psikanalize hakim olduğu ve kurguladığı kahramanları psikanalitik açıdan değerlendirdiği anlaşılmıştır.

## KAYNAKLAR

- Bayladı, D. (2005), *Mitoloji Sözlüğü*, Say Yayınları, İstanbul.
- Cansever, E. (2013), *Sonrası Kalır II*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Cansever, E. (1987), *Gül Dönüyor Avucumda*, Adam Yayınları, İstanbul.
- Dirlikyapan, D. (2013), *Ölümü Gömdüm, Geliyorum*, Metis Eleştiri, İstanbul.
- Eagleton, T. (2011), *Edebiyat Kuramı*, (T. Birkan, çev.), Ayrıntı Yayınları, İstanbul
- Ersevîm, İ. (2012), *Freud ve Psikanalizin Temel İlkeleri*, Özgür Yayınları, İstanbul.
- Freud, S. (1999), *Sanat ve Edebiyat*, (E. Kapkın ve A. Tekşen Kapkın, çev.), Payel Yayınları, İstanbul.
- Freud, S. (2012), *Psikanaliz Üzerine Konferanslar*, (İ. Kırmırlı, çev.), Alter Yayıncılık, Ankara.
- Freud, S. (2013), *Metapsikoloji*, (E. Kapkın ve A. Tekşen, çev.), Payel Yayınları, İstanbul.
- Freud, S. (2010), *Düşlerin Yorumu II*, (E. Kapkın, çev.), Payel Yayınları, İstanbul
- Freud, S. (2012), *Psikanaliz Üzerine*, (K. Şipal, çev.), Cem Yayınevi, İstanbul.
- Nasio, J.D. (2008), *Psikanaliz'in Yedi Büyüğü*, (K. Sarıalioğlu, çev.), Kırmızı Yayınları, İstanbul.
- Tura, S. M. (2012), *Freud'dan Lacan'a Psikanaliz*, Kanat Kitap, İstanbul.

## ALGILANAN MAĞDURİYET ÖLÇEĞİNİN TÜRKÇE UYARLAMASI: GÜVENİRLİK VE GEÇERLİK ANALİZİ

İlksun Didem ÜLBEGİ\*  
Hande Mimaroğlu ÖZGEN\*\*  
Hüseyin ÖZGEN\*\*\*

### ÖZET

Bu çalışmanın amacı algılanan mağduriyet ölçeğinin (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999) güvenilirlik ve geçerlik analizinin yapılmasıdır. Bu amaçla Adana’da özel sektörde görev yapan 357 çalışandan kolayda örnekleme yöntemiyle oluşturulan örnekleme anket uygulanarak veri elde edilmiştir. Verilerin analizinde, açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi ile iç tutarlılık analizleri kullanılmıştır. Sonuç olarak bu ölçeğin Türkiye’deki araştırmalarda güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu ortaya konulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Algılanan mağduriyet, geçerlik, güvenilirlik.

### ABSTRACT

The aim of this study is analyzing the reliability and validity of the perceived victimization scale (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999). To this end the data is acquired with convenience sampling method via survey from 357 employees working in private sector firms located around Adana/Turkey. In data analysis, exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis and internal consistency analysis were used. The results showed that perceived victimization scale (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999) is a reliable and valid scale to be used in researches in Turkey.

**Key Words:** Perceived victimization, validity, reliability.

### Giriş

Örgütlerde bireylerin çalışma arkadaşlarına, astlarına ve üstlerine saldırgan davranışlarda bulunmaları söz konusu olabilmektedir (Aquino ve Thau, 2009). Bu davranışların bir tarafında eylemi gerçekleştiren kişi bulunurken diğer tarafta ise mağdur yer almaktadır. Örgütlerde zararlı davranışlara ilişkin çalışmalar genellikle saldırgan davranışta bulunan kişiye (ör. Ashforth, 1994; Chen ve Spector, 1992; Douglas ve Martinko, 2001) veya bu davranışlara neden olan durumsal faktörlere (ör. Baron, Neuman ve Geddes, 1999; O’Leary-Kelley, Griffin ve Glew, 1996) odaklanmaktayken, yapılan bazı çalışmalar ise mağdurların özelliklerine ve mağduriyet algılarına dikkat çekmektedirler (Lamertz ve Aquino, 2004: 795). Burada temel nokta, ne tür bireylerin hangi şartlar altında diğer çalışanların saldırgan davranışlarının hedefi olabileceğinin (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999) ortaya konulmasıdır.

\*Arş.Gör., Çukurova Üniversitesi, İİBF, Yönetim ve Organizasyon, idulbegi@cu.edu.tr

\*\*Yrd.Doç.Dr., hozgen@todaie.gov.tr

\*\*\*Prof.Dr., hozgen@cu.edu.tr

Mağduriyet algısı, bireyin bir veya birden fazla kişinin, geçici veya sürekli olarak saldırgan davranışlarına maruz kalması sonucunda oluşan algısı şeklinde tanımlanmaktadır (Aquino, 2000: 172). Bu tanıma göre mağduriyet büyük ölçüde öznel, kişinin kendisini mağdur olarak algılaması esastır. Söz konusu algı, diğerleri tarafından paylaşılmayan, gözlemlenemeyen, kişinin yaşadığı, zarar gördüğü belirli bir olaya dayanmaktadır. Ayrıca kişinin kendisini bir davranışın hedefinde mağdur olarak algılayabilmesi için, davranışın kasıtlı olduğuna ve kendisine zarar vermeyi amaçladığına inanması gerekmektedir (Aquino ve Lamertz, 2004: 623).

Örgütlerde mağduriyet algısının üç temel kaynağı bulunmaktadır (Aquino ve Bommer, 2003: 374-375): Bunlardan ilki mağdurun saldırganlık, kendine saygı veyaolumsuzluk benzeri kişilik özelliklerinden oluşmaktadır. Belirli özelliklere sahip bireyler bilerek veya bilmeden zararlı davranışların hedefi olmalarına neden olacak sosyal koşulları oluşturabilmektedirler. İkinci kategoride kötü davranışlardan kendilerini korumak için bireylerin kullanabileceği intikam ve özür benzeri stratejik davranışlar bulunmaktadır. Üçüncü ve son kategori ise hiyerarşik konum, cinsiyet gibi sosyal statü göstergelerini içermektedir.

Mağduriyet algısı dört aşamada oluşmaktadır (Viano, 1989). Buna göre ilk aşamada birey diğer bir kişi veya kurumun neden olduğu zarar, hasar veya acı ile karşılaşmaktadır. İkinci aşamada bu zarara maruz kalan bireylerden bazıları bu durumu haksız, adaletsiz veya insafsız olarak algılamaktadırlar ve bu da kendilerini kurban olarak görmelerine yol açmaktadır. Üçüncü aşamada kendilerini kurban olarak algılayan bu kişiler zararın oluştuğuna dair aile, arkadaş veya otoriteleri ikna ederek sosyal doğrulama elde etmeye çalışmaktadırlar. Son aşamada ise mağduriyetlerine ilişkin dışsal onay alan bireyler böylece resmen mağdur olmaktadır.

Çalışanın mağdur olduğunu algılamasının bireysel ve örgütsel düzeyde çeşitli sonuçları da söz konusudur. Yapılan çalışmalar mağduriyet algısının oluşumunun yüksek düzeyde korku ve endişe (Teyler, Wood ve Lichtman, 1983), depresyon (Haines, Marchand ve Harvey, 2006; Björkqvist, Österman ve Hjelt-Bäck, 1994), streste artış (Budd, Arvey ve Lawless, 1996), duygusal iyilikte azalma (LeBlanc ve Kelloway, 2002; Schat ve Kelloway, 2000), iş tatmini (Budd, Arvey ve Lawless, 1996; Lapierre, Spector ve Leck, 2005; Tepper, 2000) ile yaşam tatmininde (Tepper, 2000) azalmaya ve duygusal tükenmeye (Grandey, Kern ve Frone, 2007; Tepper, 2000; Winstanley ve Whittington, 2002) neden olduğunu göstermektedir (Aquino ve Thau, 2009).

Bu bağlamda bireysel ve örgütsel düzeyde ciddi sonuçları olan mağduriyet algısının araştırılmasının çalışma yaşamı açısından önem taşıdığı söylenebilmektedir. Bu doğrultuda çalışmada Aquino, Grover, Bradfield ve Allen (1999) tarafından geliştirilen algılanan mağduriyet ölçeğinin güvenilirlik ve geçerliğinin ortaya konularak yazına katkı yapılması amaçlanmaktadır.

## **2. Yöntem**

### **2.1. Örneklem**

Araştırmanın örnekleme Adana'da özel sektörde görev yapan 357 çalışandan kolayda örnekleme yöntemiyle oluşturulmuştur. Çalışmada kullanılan veriler anket yapılarak elde edilmiştir. Toplamda 430 kişiye anket uygulanmış olup, anketlerden 360

tanesi geri dönmüştür. Ancak anketlerden üçü uygun şekilde doldurulmadığından çalışmaya dahil edilmemiştir. Böylece analiz toplam 357 kişi ile yapılmış ve geri dönüşüm oranı % 84 olmuştur. Tablo 1 ve Tablo 2’de görülmekte olduğu üzere, katılımcıların %54’ü kadın, %46’sı erkek olup, yaş ortalaması 36, çalışma süresi ise 10,6 yıldır. Çalışmaya katılan 357 kişinin eğitim durumları ise lisans %94 ve yüksek lisans %6 şeklinde ortaya çıkmaktadır.

N=357		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	193	54
	Erkek	164	46
Eğitim Durumu	Lisans	336	94
	Yüksek Lisans	21	6

**Tablo .1** Katılımcıların Cinsiyet ve Eğitim Durumuna Göre Dağılımı

N=357	Ortalama
Çalışma Süresi (Yıl)	10,6
Yaş (Yıl)	36

**Tablo.2** Katılımcıların Çalışma Süresi ve Yaş Ortalamaları

## 2.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada Aquino, Grover, Bradfield ve Allen (1999) tarafından geliştirilmiş olan algılanan mağduriyet (perceived victimization) ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, doğrudan mağduriyet davranışları ve dolaylı mağduriyet davranışları olmak üzere iki alt ölçekten oluşmaktadır. Her bir alt ölçek 4’er madde içermektedir. Doğrudan mağduriyet boyutunun güvenilirlik katsayısı 0,76, dolaylı mağduriyet boyutunun güvenilirlik katsayısı 0,81 değerlerini almıştır (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999).

Çalışmada iş yeri nezaketsizliği, Cortina, Magley, Williams ve Langhout’un (2001) geliştirmiş olduğu işyeri nezaketsizliği (workplace incivility) ölçeği ile ölçülmüştür. Ölçek 7 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin içsel tutarlılığı 0,89 olarak hesaplanmıştır (Cortina, Magley, Williams ve Langhout, 2001).

İş tatminini ölçmek amacıyla Camman, Fichman, Jenkins ve Klesh (1979; 1983) tarafından geliştirilmiş olan iş tatmini ölçeği (Michigan Organizational Assessment Questionnaire-MOAQ) kullanılmıştır. Bu ölçek 3 maddeden oluşmakta olup, güvenilirlik katsayısı 0,77-0,87 arasında değişen değerler almaktadır (Cammann vd., 1979).

İşten ayrılma niyeti Cammann, Fichman, Jenkins ve Klesh (1979) tarafından geliştirilen işten ayrılma niyeti ölçeği (Michigan Organization Assessment Questionnaire-MOAQ) ile ölçülmüştür. Ölçek 3 ifadeden oluşmakla birlikte Cronbach alfa değeri 0,83 değerini almıştır (Cammann, Fichman, Jenkins ve Klesh, 1979). Ankette kullanılan ifadelerin tamamında beşli likert ölçeğinden yararlanılmıştır.

### **2.3. Verilerin Analizi**

Çalışmada algılanan mağduriyet ölçeğinin geçerliğini ortaya koymak amacıyla açımlayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Ölçeğin güvenilirliğini test etmek için ise Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı, ikiye bölme ve yapı güvenirligi katsayıları hesaplanmıştır.

## **3. Bulgular**

### **3.1. Güvenirlik Bulguları**

Algılanan mağduriyet ölçeğinin güvenilirliğinin analizinde Cronbach alfa, ikiye bölme ve yapı güvenirligi değeri dikkate alınmıştır. Buna göre Tablo 4'te görüldüğü gibi doğrudan mağduriyet boyutunun Cronbach alfa değeri 0,87, dolaylı mağduriyet boyutunun ise 0,88 olarak elde edilmiştir. Ayrıca ikiye bölme (split half) yöntemiyle güvenilirlik analizi sonucuna göre doğrudan mağduriyet boyutunun ilk yarı alfa değeri 0,77, ikinci yarı alfa değeri 0,76 ve Spearman-Brown katsayısı 0,88, dolaylı mağduriyet boyutunun ise ilk yarı alfa değeri 0,80, ikinci yarı alfa değeri 0,78 ve Spearman-Brown katsayısı ise 0,87 olarak hesaplanmıştır. Algılanan mağduriyet ölçeğinin tamamının alfa değeri ise 0,88 olarak elde edilmiştir. Ayrıca doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen ve ölçeğin güvenilirliğini ortaya koymada güçlü bir gösterge olan (Peterson ve Kim, 2013) yapı güvenirligi katsayısı doğrudan mağduriyet için 0,87 ve dolaylı mağduriyet boyutu için ise 0,88 olarak hesaplanmıştır. Bunların yanında Tablo 3'te görülmekte olduğu gibi ölçeğin alt boyutlarındaki maddelerden herhangi birisinin çıkarılması ölçeğin içsel tutarlılığını etkilememektedir. Ölçeğin güvenilirliğine ilişkin olarak elde edilen bütün bu bulgular doğrultusunda algılanan mağduriyet ölçeğinin güvenilir bir ölçme aracı olduğu değerlendirilmesinin yapılması mümkündür.

Algılanan Mağduriyet Ölçeği İfadeleri	Düzeltilmiş Madde-Toplam Korelasyonu	Madde Çıkarıldığında Cronbach Alfa Değeri	Ortalama	Standart Sapma
<b>Doğrudan Mağduriyet Boyutu</b>				
Aşağılayıcı, küçük düşürücü davranışlarla karşılaşırım.	0,75	0,82	2,96	1,05
Uygunsuz yorum ve hareketlere maruz kalırım.	0,70	0,84	2,91	1,04
Fiziksel zararlar tehdit edilirim.	0,74	0,83	2,74	1,03
Bana küfredilir.	0,70	0,84	2,78	1,06
<b>Dolaylı Mağduriyet Boyutu</b>				
Çalışma arkadaşlarıma hakkımda kötü şeyler söylenir.	0,75	0,84	3,25	1,05
Çalışmam sabote edilir.	0,73	0,84	3,29	1,03
Beni kötü göstermek için bir şeyler yapılır.	0,71	0,85	3,23	0,99
Başımın derde girmesi için bana yalan söylenir.	0,74	0,84	3,62	1,00

**Tablo 3.** Algılanan Mağduriyet Ölçeği Güvenirlilik Analizi Sonuçları

Ölçek	Madde Sayısı	N	Ortalama	Varyans	Cronbach's Alpha
<b>Doğrudan Mağduriyet</b>	4	357	2,73	0,94	0,87
<b>Dolaylı Mağduriyet</b>	4	357	3,72	0,95	0,88
<b>İşyeri Nezaketsizliği</b>	7	357	4,33	0,59	0,90
<b>İş Tatmini</b>	3	357	2,35	1,01	0,83
<b>İşten Ayrılma Niyeti</b>	3	357	3,72	0,91	0,83

**Tablo.4** Çalışmada Kullanılan Ölçeklerin Ortalama, Varyans ve Cronbach's Alpha Değerleri

### 3.2. Geçerlik Bulguları

Araştırmada ilk olarak ölçeğin faktör yapısını belirlemek amacıyla açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizinde temel bileşenler analizi kullanılmış olup, faktör döndürme için ise Varimax yönteminden yararlanılmıştır. Ayrıca Tablo 5'te görüldüğü gibi Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örneklem Uygunluğu Testi sonucu 0,87 olarak elde edilmiş ve Bartlett'in Küresellik Testi de anlamlı olarak bulunmuştur ( $\chi^2=1515$ ,  $p<0,01$ ). Buna göre faktör analizinin gerçekleştirilebilmesi için örneklem

büyükliğünün yeterli olduğu ve verinin normal dağılımdan geldiği ifade edilebilmektedir. Faktör analizi sonucunda toplam varyansın % 73'ünü açıklayan iki faktör elde edilmiş olup, bunlar doğrudan mağduriyet boyutu ve dolaylı mağduriyet boyutları olmuştur. Tablo 5'te görülmekte olduğu gibi faktör yükleri 0,79 ile 0,86 arasında değişen değerler almaktadır.

<b>Algılanan Mağduriyet Ölçeği İfadeleri</b>	<b>Faktör Yükleri</b>
<b>Doğrudan Mağduriyet Boyutu</b>	
Aşağılayıcı, küçük düşürücü davranışlarla karşılaşırım.	0,86
Uygunsuz yorum ve hareketlere maruz kalırım.	0,79
Fiziksel zararlar tehdit edilirim.	0,83
Bana küfredilir.	0,80
<b>Dolaylı Mağduriyet Boyutu</b>	
Çalışma arkadaşlarıma hakkında kötü şeyler söylenir.	0,83
Çalışmam sabote edilir.	0,81
Beni kötü göstermek için bir şeyler yapılır.	0,84
Başımın derde girmesi için bana yalan söylenir.	0,83
Açıklanan Toplam Varyans:	%73
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluğu Testi (KMO):	0,87
Bartlett'in Küresellik Testi:	$\chi^2= 1515$ (p<0,01)

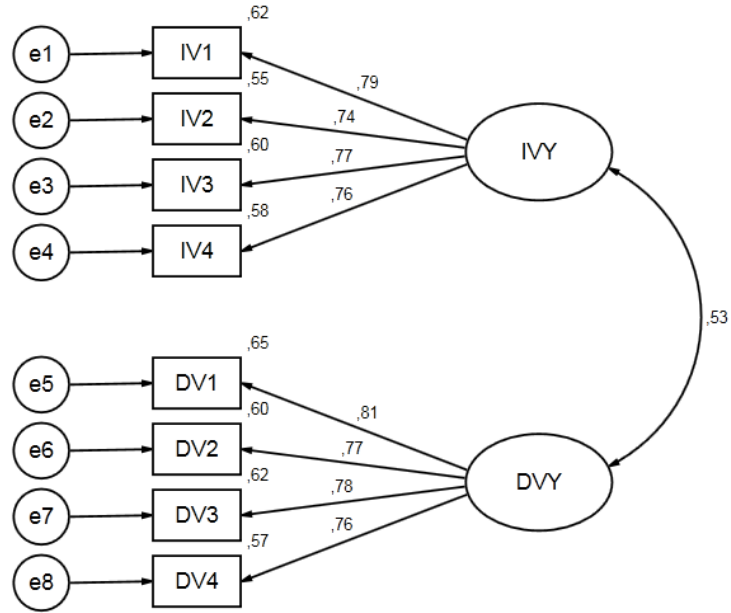
**Tablo.5** Algılanan Mağduriyet Ölçeği Faktör Yükleri

Çalışmada açılımlayıcı faktör analizi ile ortaya konulan iki boyutlu faktör yapısının yapısal geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinde en yüksek olabilirlik kestirim yöntemi (maximum likelihood) kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre standardize edilmiş regresyon katsayıları Şekil 1'de görüldüğü üzere 0,76 ile 0,82 arasında değişen değerler almaktadır. Analiz sonucunda Tablo 6'da da görüldüğü gibi ki-kare/serbestlik derecesi oranı 1,98; karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) 0,98; Tucker-Lewis indeksi (TLI) 0,98; artırmalı uyum indeksi (IFI) 0,98; normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) 0,97 ve yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) 0,053 olmuştur. Elde edilen bu uyum indeks değerleri ölçeğin iki boyutlu yapısının mükemmel uyum sağladığını, iki boyutlu bu faktör yapısının doğrulandığını göstermektedir.



<b>CMIN/DF= <math>\chi^2/df</math></b>	1,98
<b>(Ki-Kare Değeri/Serbestlik Derecesi)</b>	
<b>CFI (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi)</b>	0,98
<b>TLI (Tucker-Lewis İndeksi)</b>	0,98
<b>NFI (Normleştirilmiş Uyum İndeksi)</b>	0,97
<b>IFI (Artırmalı Uyum İndeksi)</b>	0,98
<b>RMSEA (Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü)</b>	0,053

**Tablo.6** Doğrulayıcı Faktör Analizi Model Uyumuna İlişkin Değerler



Şekil 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi

ÖLÇEK	Madde Sayısı	Ort.	SS	Yapı Güvenirliği	AVE	Doğrudan Mağduriyet	Dolaylı Mağduriyet	İşyeri Nezaketsizliği	İş Tatmini	İşten Ayrılma Niyeti
Doğrudan Mağduriyet	4	2,85	0,97	0,87	0,63	<b>0,79</b>				
Dolaylı Mağduriyet	4	3,35	0,98	0,88	0,64	0,57**	<b>0,80</b>			
İşyeri Nezaketsizliği	7	4,24	0,77	0,89	0,55	0,54**	0,53**	<b>0,73</b>		
İş Tatmini	3	3,76	1,00	0,78	0,55	-0,54**	-0,54**	-0,52**	<b>0,74</b>	
İşten Ayrılma Niyeti	3	4,30	0,95	0,80	0,57	0,54**	0,56**	0,47**	-0,51**	<b>0,75</b>

\*Diagonal değerler AVE'nin kareköküdür.

\*\*p<0,01 (çift yönlü test)

**Tablo.7** Ölçeklere İlişkin Yapı Güvenirliği, AVE ve Korelasyon Değerleri

Algılanan mağduriyet ölçeğinin ayrışma, birleşme ve ölçüt geçerliliğini incelemek amacıyla işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçekleri kullanılmıştır. Fornell ve Larcker (1981) tarafından belirlenen yöntemle göre bir faktörün ortalama açıklanan varyans değerinin (AVE) ve bu değer karekökünün (Chin, 1998), bu faktörün diğerleriyle olan korelasyonundan büyük olması ayrışma geçerliliğinin sağlandığını göstermekte olup, birleşme geçerliliğinin ortaya konulması için ise AVE değerinin 0,5'ten ve her bir maddeye ilişkin faktör yüklerinin 0,7'den büyük olması gerekmektedir. Faktör analizi sonuçları ve Tablo 7'de görülmekte olduğu gibi çalışmada ayrışma ve birleşme geçerliliklerinin sağlandığı ortaya konulmaktadır. Ölçüt bağımlı geçerliliğini incelemek amacıyla iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçeklerinden yararlanılmıştır. Buna göre Tablo 7'de görüldüğü üzere doğrudan mağduriyet ve dolaylı mağduriyet ile iş tatmini arasından negatif yönlü, işten ayrılma niyeti ile pozitif yönlü ilişkiler ortaya çıkmıştır.

#### **4. Tartışma ve Sonuç**

Çalışmada algılanan mağduriyet ölçeğinin (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999) güvenilirlik ve geçerlik analizi yapılmıştır. Bu amaçla Adana'da özel sektörde görev yapan 357 çalışandan kolayda örnekleme yöntemiyle oluşturulan örneklemede anket uygulanarak veri elde edilmiştir. Veriler, açımlayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi ile iç tutarlılık analizleri kullanılarak analiz edilmiştir. Ölçeğin birleşme, ayrışma ve ölçüt bağımlı geçerliliklerini tespit etmek amacıyla işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçekleri kullanılmıştır. Algılanan mağduriyet ölçeğinin güvenilirliğini belirlemek amacıyla Cronbach alfa, Spearman-Brown ve yapı güvenilirliği katsayılarından yararlanılmıştır.

Algılanan mağduriyet ölçeğinin yapı geçerliğini belirlemek amacıyla yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda, orijinal ölçekteki iki faktörlü yapı elde edilmiştir. Bu iki faktör toplam varyansın % 73'ünü açıklamaktadır. Faktör yükleri 0,79 ile 0,86 arasında değişen yüksek değerler almıştır. Elde edilen bu iki faktörlü yapının doğrulanması amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda 0,76 ile 0,82 arasında değişen değerler alan oldukça yüksek standardize edilmiş regresyon katsayıları elde edilmiştir. Yapılan analiz ile ki-kare/serbestlik derecesi oranı 1,985; karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) 0,98; Tucker-Lewis indeksi (TLI) 0,98; artırmalı uyum indeksi (IFI) 0,98; normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) 0,97 ve yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) 0,053 olarak hesaplanmıştır. Modelin ne derece iyi uyum sağladığını tespit etmemizi sağlayan bu uyum indeksleri ölçeğin iki faktörlü yapısının mükemmel uyum sağladığını ortaya koymaktadır.

Algılanan mağduriyet ölçeğinin ayrışma, birleşme ve ölçüt geçerliliğini göstermek için işyeri nezaketsizliği, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ölçeklerinden yararlanılmıştır. Buna göre ölçeklerin AVE (ortalama açıklanan varyans) değerleri doğrudan mağduriyet için 0,63, dolaylı mağduriyet için 0,64, işyeri nezaketsizliği için 0,55, iş tatmini için 0,55 ve işten ayrılma niyeti için 0,57 olmuştur. Bu değerlerin tamamın değişkenlerin birbirleriyle olan korelasyonlarından daha büyük olması, ayrışma geçerliliğinin sağlandığını göstermektedir. Ayrıca yapılan faktör analizi sonucunda elde edilen faktör yüklerinin 0,7'den ve AVE değerlerinin ise 0,5'ten büyük olması birleşme geçerliliğinin elde edildiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca ölçeğin ölçüt

bağımlı geçerliğini tespit etmek için değişkenler arasındaki korelasyonlar ele alınmıştır. Bu bağlamda ilişkiler, doğrudan mağduriyet ile işyeri nezaketsizliği arasında 0,54,  $p<0,01$ , iş tatmini ile -0,54,  $p<0,01$  ve işten ayrılma niyeti ile ise 0,54,  $p<0,01$  olarak elde edilmiş olup, dolaylı mağduriyet ile işyeri nezaketsizliği arasında 0,53,  $p<0,01$ , iş tatmini ile -0,54,  $p<0,01$  ve işten ayrılma niyeti ile 0,56,  $p<0,01$  olarak tespit edilmiştir. Buna göre beklentiler doğrultusunda, doğrudan mağduriyet ve dolaylı mağduriyet ile işyeri nezaketsizliği arasında pozitif yönlü, iş tatmini ile negatif yönlü ve işten ayrılma niyeti ile pozitif yönlü ilişkiler görülmüştür. Sonuç olarak bu değerler algılanan mağduriyet ölçeğinin ölçüt bağımlı geçerliğini ortaya koymuş olmaktadır.

Ölçeğin güvenilirliğinin ortaya konulmasında Cronbach alfa, ikiye bölme analizi ve yapı güvenirliliği değerleri kullanılmıştır. Buna göre doğrudan mağduriyet boyutunun alfa değeri 0,87, dolaylı mağduriyet boyutunun alfa değeri 0,88 olarak elde edilmiştir. İkiye bölme yöntemiyle elde edilen, doğrudan mağduriyet boyutunun Spearman-Brown katsayısı 0,88, dolaylı mağduriyet boyutunun Spearman-Brown katsayısı 0,87 değerlerini almıştır. Ölçeğin güvenilirliğini ortaya koymakta kullanılan bir diğer değer ise, doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen yapı güvenirliliği katsayısı olup, doğrudan mağduriyet boyutu için 0,87 ve dolaylı mağduriyet boyutu için ise 0,88 olarak tespit edilmiştir. Bu bağlamda algılanan mağduriyet ölçeğinin güvenilir bir ölçme aracı olduğu söylenebilmektedir.

Bu çalışmada algılanan mağduriyet ölçeğinin (Aquino, Grover, Bradfield ve Allen, 1999) güvenilirlik ve geçerlik analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda ölçeğin Türkiye’de yapılacak araştırmalarda güvenilir ve geçerli bir ölçüm aracı olarak kullanılabileceği ortaya konulmuştur. Çalışmanın tek bir örnekleme yapılmış olması bir sınırlılık olarak değerlendirilebileceğinden, ilerideki araştırmalarda farklı örneklemelerin ele alınmasıyla ölçeğin güvenilirliğinin ve geçerliğinin genellenmesi sağlanabilecektir.

## **5. KAYNAKLAR**

- Aquino, K. (2000). “Structural and individual determinants of workplace victimization: The effects of hierarchical status and conflict management style.” *Journal of Management*, 26(2): 171-193.
- Aquino, K. ve Lamertz, K. (2004). “A Relational Model of Workplace Victimization: Social Roles and Patterns of Victimization in Dyadic Relationships.” *Journal of Applied Psychology*, 89(6): 1023-1034.
- Aquino, K. ve Thau, S. (2009). “Workplace victimization: Aggression from the target’s perspective. *Annual Review of Psychology*, 60: 717-741.
- Aquino, K., Grover, S. L., Bradfield, M. ve Allen, D. G. (1999). “The effects of negative affectivity, hierarchical status, and self-determination on workplace victimization.” *Academy of Management Journal*, 42(3): 260-272.
- Baron, R. A., Neuman, J. H. ve Geddes, D.(1999). “Social and Personal Determinants of Workplace Aggression: Evidence for the Impact of Perceived Injustice and the Type A Behavior Pattern.” *Aggressive Behavior*, 25(4): 281-296.
- Bennis, W. (1989). *On becoming a leader*. New York: Addison-Wesley.
- Björkqvist, K., Österman, K. ve Hjelt-Bäck, M. (1994). “Aggression among university employees.” *Aggressive Behavior*, 20(3): 173-183.

- Budd, J. W., Arvey, R. D. ve Lawless, P. (1996). "Correlates and consequences of workplace violence." *Journal of Occupational Health Psychology*, 1(2): 197–210.
- Cammann, C., Fichman, M., Jenkins, D., ve Klesh, J. (1979). *The Michigan Organizational Assessment Questionnaire*. Unpublished manuscript, University of Michigan, Ann Arbor.
- Cammann, C., Fichman, M., Jenkins, G. D. ve Klesh, J. (1983). "Michigan organizational assessment questionnaire." İçinde S.E. Seashore, E. E. Lawler, P. H. Mirvis ve C. Cammann (Eds.). *Assessing organizational change: A guide to methods, measures, and practices* (pp. 71–138). New York: Wiley-Interscience.
- Chin, W. W. (1998) "Issues and Opinion on Structural Equation Modeling." *MIS Quarterly* (22)1: 7-16.
- Cortina, L., Magley, V., Williams, J. Ve Langhart, R. (2001). "Incivility in the workplace: Incidence and impact." *Journal of Occupational Health Psychology*, 6: 64-80.
- Douglas, S. C. ve Martinko, M. J. (2001). "Exploring the role of individual differences in the prediction of workplace aggression." *Journal of Applied Psychology*, 86(4): 547-559.
- Fornell, C. ve Larcker D. (1981). "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error," *Journal of Marketing Research*, (18)1: 39-50.
- Grandey, A. A., Kern, J. H. ve Frone, M. R. (2007). "Verbal abuse from outsiders versus insiders: comparing frequency, impact on emotional exhaustion, and the role of emotional labor." *Journal of Occupational Health Psychology*, 12(1): 63–79.
- Haines, V. Y., Marchand, A. ve Harvey, S. (2006). "Crossover of workplace aggression experiences in dual-earner couples." *Journal of Occupational Health Psychology*, 11(4): 305–314.
- Lamertz, K. ve Aquino, K. (2004). "Social power, social status and perceptual similarity of workplace victimization: A social network analysis of stratification." *Human Relations*, 57(7): 795-822.
- Lapierre, L. M., Spector, P. E. ve Leck, J. D. (2005). "Sexual versus nonsexual workplace aggression and victims' overall job satisfaction: a meta-analysis." *Journal of Occupational Health Psychology*, 10(2): 155–169.
- LeBlanc, M. M. ve Kelloway, E. K. (2002). "Predictors and outcomes of workplace violence and aggression." *Journal of Applied Psychology*, 87(3): 444–453.
- O'Leary-Kelley, A. M., Griffin, R. F. ve Glew D. J. (1996). "Organization Motivated Aggression: A research Framework", *Academy of Management Review*, 21(1): 225-253.
- Quinney, R. (1974). Who is the victim? İçinde I. Drapkin ve E. Viano (Ed.), *Victimology*: 103-120. Lexington, MA: Lexington Books.
- Schat, A. C. H. ve Kelloway, E. K. (2000). "Effects of perceived control on the outcomes of workplace aggression and violence." *Journal of Occupational Health Psychology*, 5(3): 386–402.

- Taylor, S. E., Wood, J. V. ve Lichtman, R. R. (1983). "It could be worse: Selective evaluation as a response to victimization." *Journal of Social Issues*, 39(2): 19–40.
- Tepper, B. J. (2000). "Consequences of abusive supervision." *Academy of Management Journal*, 43(2): 178–190.
- Viano, E. C. (1989). *Victimology today: Major issues in research and public policy*. İçinde E. C. Viano (Ed.), *Crime and its victims: International research and public policy issues*: 3–14. New York: Hemisphere.
- Winstanley, S. ve Whittington, R. (2002). "Anxiety, burnout and coping styles in general hospital staff exposed to workplace aggression: A cyclical model of burnout and vulnerability to aggression." *Work & Stress*, 16(4): 302–315.

## DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİĞİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞA ETKİSİ: ADANA İLİNDEKİ A GRUBU SEYAHAT ACENTELERİ ÖRNEĞİ\*

Sine ERDOĞAN MORÇİN<sup>1</sup>  
Necdet BİLGİN<sup>2</sup>

### ÖZET

Günümüzde, yönetim biliminde yapılan çalışmalar içinde liderlik konusu oldukça önem kazanmıştır. Bu çalışmalar ışığında, ortaya çıkan farklı liderlik stilleri ile ilgili birçok araştırma yapılmıştır. Dönüştürücü liderlik stili de bu liderlik stillerinden biridir. Dönüştürücü liderin, diğer liderlik türleriyle benzeyen veya onları kapsayan özelliklerinin yanı sıra en önemli farkı izleyenler arasından yeni liderler yetiştirme özelliği olmasıdır. Bu özellik, sadece örgütlerin başarısına değil, izleyenlerin de kişisel başarılarına odaklanmanın önemini ortaya koymaktadır. Seyahat acenteleri örneğinde ise yoğun emek ve enerji gerektiren bir sektör olması sebebiyle, bu özelliğin işgörenler üzerinde çok önemli bir bağlılık unsuru olduğu düşünülmektedir. Liderlik konusundaki bu önemli gelişmelerin seyahat acenteleri uygulama alanında araştırılmasını hedefleyen bu araştırma, yöneticilerin dönüştürücü liderlik özelliklerinin, iş görenlerin örgütsel bağlılıklarına etkisini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda, acente yöneticilerine önerilerde bulunulmaya çalışılmıştır. Araştırma Adana İlinde faaliyette olan A Grubu seyahat acentesi çalışanlarını kapsamaktadır. Araştırma sonucunda dönüştürücü liderliğin duygusal, normatif ve devam bağlılığını etkilediği tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Dönüştürücü Liderlik, Örgütsel Bağlılık, Seyahat Acentesi

### EFFECTS OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP UPON ORGANIZATIONAL COMMITMENT: A CASE OF GROUP A TRAVEL AGENCIES IN ADANA PROVINCE

### ABSTRACT

Nowadays, leadership question has gained important has the science of management studies. In consideration of these studies, o lot of research has been done on the different leadership styles are emerged. Transformational leadership style is one of these types of leadership. As well as, characteristics of transformational leaders are similar to other types of leadership, the most important difference of them is having new leaders training feature. This feature demonsrates the importance of focusing not only the success of organizations also personel achievement of followers. In the case of travel agencies, due to the labor-intensive and energy-intensive sector, this feature is

\* Bu çalışma ilk yazarın yüksek lisans tezi temel alınarak hazırlanmıştır.

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Ardahan Üniversitesi, Çıldır MYO, Turizm ve Otel İşl.,  
sineerdoganmorcin@ardahan.edu.tr

<sup>2</sup> Doç. Dr., Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, ÇEEİ Bölümü, necdet.bilgin@bayar.edu.tr

very important element on the commitment of employees is thought. This research aims to investigate the important developments of leadership question in travel agencies application area also investigate effects of manager's transformational leadership characteristics upon organizational commitment of employees. In the line of results, we aim to develop some suggestions for travel agency managers. The research includes employees of Group A Travel Agency which operate in Adana. As a result of the research, transformational leadership effects upon emotional, continued and normative commitment.

**Key Words:** Transformational Leadership, Organizational Commitment, Travel Agency.

### **Giriş**

Değişen ve sürekli olarak yenilenen rekabet koşulları, bütün organizasyon yöneticilerinin olduğu gibi seyahat acentesi yöneticilerinin de liderlik stillerini ön plana çıkarmaktadır. İşgörenlerin motivasyonlarının, iş tatminlerinin ve örgüte bağlılıklarının sağlanması sadece yöneticilik rolü üstlenerek sağlanamamaktadır. Bu nedenle seyahat acentesi yöneticileri hem iyi bir yönetici hem de iyi bir lider olmayı hedeflemelidir. Çünkü lider çalışanın işe yönelik algıları ve işle ilgili beklentilerini etkileyen kuvvetli bir faktördür. Yöneticinin liderlik davranışının, takipçilerin iş tutum ve davranışlarının belirleyicisi olduğu ifade edilmektedir (Wang ve Walumbwa, 2007: 399). Bu çerçevede dönüştürücü liderlik davranışının işgörenlerin iş tutumları ve davranışlarını bireysel ve örgütsel düzeyde pozitif etkilediği araştırmalarla ortaya konmuştur (Avolio vd., 2004: 951). Bu çalışmada dönüştürücü liderlik ile işgörenin işe yönelik olarak örgütsel bağlılığın alt boyutları olan duygusal, normatif ve devam bağlılığı ve işgörenin demografik özellikleri arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Araştırma Adana ilindeki A grubu seyahat acentelerindeki çalışanların tutumlarına yönelik olarak yapılmıştır. Türkiye'deki literatür incelendiğinde seyahat acentelerinde işgörenlerin dönüştürücü liderlikle ilgili bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dönüştürücü liderlik konusunda turizm sektöründe yapılan uygulamalarda genellikle konaklama işletmeleri tercih edilmiştir (Avcı ve Topaloğlu, 2009: 8). Bu nedenle turizmle ilişkili disiplinlerdeki gelişmelerin, turizm sektörünün önemli bir bölümünü oluşturan seyahat endüstrisi için değerlendirilmesi gerektiğinin önemli olduğu söylenebilir.

### **Liderlik Kavramı ve Dönüştürücü Liderlik**

Lider kurumuna yeni ufuklar çizebilen kişidir (Özden, 2005: 36). Lider, şahsiyet sahibi, şartları değiştirmeye karar kılmış ve yapılması gerektiğine inandığı şeyleri başkasına yaptırabilme sanatını icra edebilen kimsedir (Zel, 2006).

Liderlik ise bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme ve bu amaçları gerçekleştirebilmek için onları harekete geçirme bilgi ve yeteneklerinin toplamıdır (Zel, 2006: 110). Diğer bir tanıma göre liderlik, astları, üyesi oldukları örgütün başarısına katkıda bulunmalarını sağlayacak şekilde etkileme, yönlendirme ve motive etme yeteneğidir (House ve Aditya, 1997). Bu çerçevede kişi liderlik özelliklerini taşııyorsa, ancak diğerlerine göre öne çıkmış biri olabilir; bu kişiyi lider



olarak nitelemenin zor olduğu söylenebilir (Erel, 2009: 19). Günümüzde, çağdaş örgütlerde başarı, örgütün görevlerini yerine getirmede çalışanlara emirler verip kontrol eden yöneticiler yerine, çalışanları motive eden, destekleyen ve teşvik eden lider yöneticilere bağlı hale gelmiştir (Voss, 2000: 21). Dolayısıyla, hem lider hem de yönetici olunabilir. Ancak bu her zaman aynı anda gerçekleşmeyebilir. Özellikle değişimin gerektiği durumlarda, liderliğe daha fazla ihtiyaç duyulabilir. Bir işletmede rutin işler ne kadar çok olursa, deneyim ve düzeltmelere dayanan *yönetme* rolünün o kadar gerekli olduğu söylenebilir (Adair, 2009: 85). Bu bağlamda, değişimin çok hızlı yaşandığı seyahat acentelerinde liderlik konusunun çok önemli olduğu söylenebilir. Burns, etkileşimci liderlik davranışı gösteren bir liderin dönüştürücü liderlik davranışı gösteremeyeceğini iddia etmiştir (Başol, 2005: 40). Diğer taraftan Avolio'ya göre (1999) etkileşimci liderlik dönüştürücü liderliğin bir ön şartıdır. Fakat dönüştürücü liderlik etkileşimci liderliğin bir adım önündedir (Avolio, 1999). Bass'a göre dönüştürücü liderler öncelikle etkileşimci lider özelliği taşımalıdır. Dönüştürücü liderlik ile etkileşimci liderlik kavramlarının literatürde beraber ele alınmasının nedeni, yaklaşımların birbirine zıt olmasıdır (Aktaran: Yavuz ve Tokmak, 2009: 18).

Dönüştürücü lider, takipçilerini bireysel çıkarlar yerine örgütsel çıkarlar için güdeleyen ve onları önemli değişiklikler yapmaya ikna edebilmek için bir vizyon sunan liderdir (Black ve Porter, 2000: 432). Dönüştürücü liderlik kavramı Burns'un (1978) çalışmasıyla ortaya çıkmıştır. Yazara göre dönüştürücü liderlik 'insanların ekonomik, politik veya buna benzer güç ve değerler kullanarak bağımsız veya karşılıklı oluşturdukları amaçlara ulaşmak için izleyenlerin harekete geçirilmesi' dir. Ancak dönüştürücü liderliğin bileşenlerinin ortaya çıkarılması ve ölçümü Bass (1985) tarafından gerçekleştirilmiştir (Tabak, vd., 2009: 389). Bass ve Riggio'ya (2006) göre dönüştürücü liderlik örgütsel liderlerin, izleyenlerini beklentileri yönünde ikna etme şansı vermesi bakımından oldukça önemli bir kavram olarak kabul edilmektedir (Aktaran: Kearney, 2008: 803). Bu tip liderler izleyenlerin vizyon ve misyonlarını tekrar belirleyen, sorumlulukların tazelenmesi ve amaca ulaşmak için sistemin tekrar yapılandırılmasını sağlayan liderlerdir. Dönüştürücü liderlik süreci, karşılıklı teşvik etmeye dayanan, lideri destekleyenlerin lider seviyesine çıkarıldığı ve liderin manevi aracı haline dönüştüğü bir ilişkiye dayanmaktadır (Leithwood, 1992: 8). Bu bağlamda, dönüştürücü liderler takipçilerine manevi değerler ve yüksek idealler sunarak onların beklentilerini artırır ve takipçilerin örgütün yararına olacak şekilde yüksek performans ve çaba göstermelerini teşvik eder. Dönüştürücü liderlik takipçilerine kişisel ve örgütsel düzeyde yararlı ilişkilerine odaklanmaktadır (Kent ve Chelladurai, 2001: 136).

Bass (1990: 19-20) dönüştürücü liderliğin dört özelliği olduğundan bahsetmiştir. Bunlar; ideal etki, ilham verici güdüleme, entelektüel uyarım ve bireysel ilgidir. Bu özellikler aynı zamanda dönüştürücü liderliğin boyutlarını oluşturmaktadır (Aktaran: Sökmen, 2010; Tabak vd., 2009). Bu özelliklerden ideal etki, misyon bilinci ve vizyon sağlar, gurur duygusu verir, güven ve saygı kazandırır. İlham verici güdüleme, yüksek beklentiler üzerine iletişim kurar, çabaları bir hedef doğrultusunda bütünleştirmek için sembollerini kullanır, önemli amaçları basit bir dille tanımlar. Entelektüel uyarım, zekâyı, akılcılığı ve dikkatli problem çözmeyi destekler. Bireysel ilgi ise her çalışanı birey olarak görür ve dikkat eder, koçluk yapar, önerilerde bulunur (Robbins ve Judge, 2012: 391).

Literatürde dönüştürücü liderliğin örgütsel sonuçlarına yönelik yapılan çalışmalar vardır. Örneğin dönüştürücü liderlik örgütsel vatandaşlığı pozitif yönde etkilediği bulunmuştur (Lee vd. 2013; Cho ve Dansereau, 2010). Yine dönüştürücü liderliğin çalışanların iş performansı ve örgütsel vatandaşlığı etkilediğini ortaya koyan çalışmalar vardır (Piccolo ve Colquitt, 2006). Dönüştürücü liderlikle takipçilerin tatmin düzeylerinin ilişkilendirildiği, yüksek seviyede dönüştürücü liderlikle izleyicilerin bağlılıkları, örgütsel vatandaşlık ve performans arasında pozitif yönde ilişkinin olduğu gösterilmiştir (Barling v.d., 1996: 827). Bazı çalışmalarda ise dönüştürücü liderliğin örgütsel yeniliği ve örgütsel öğrenmeyi pozitif yönde etkilediği bulunmuştur (Garcı'a-Morales vd., 2006). Dönüştürücü liderlikle iş tatmini arasında pozitif ilişki olduğunu bulan çalışmalar olduğu gibi (Braun vd., 2013), dönüştürücü liderlikle iş tatmini ve duygusal bağlılık arasında bir ilişki bulan çalışmalar literatürde yer almaktadır (Castro diğ. 2008; Brown ve Keeping, 2005).

### **Örgütsel Bağlılık**

Örgütsel bağlılık bireyin inancı ile davranışı arasındaki uyumu ve paralelliği gösteren bir histir (Dessler, 2001: 370). Örgütsel bağlılık bireyin örgütle psikolojik olarak bütünleşmesine ve özdeşleşmesine ilişkin bir kavramdır (Drummond, 2000: 70). Mueller (1992) örgütsel bağlılığın temelinde iki önemli kavram bulunduğunu ifade etmiştir. Bunlar, sadakat ve örgütte kalma eğilimidir. Sadakat, görev ve sorumluluk duygusuna dayanan, bir örgütle özdeşleşme ve duygusal sorumluluk duyma anlamına gelir. Bu unsur tutumsal (attitudinal) yaklaşımın bakış açısını yansıtmaktadır. Diğer unsur ise örgütte kalma eğilimidir. Bu eğilim duygusal bir yakınlık ve çalışanın örgütün bir üyesi olarak kalma niyeti olarak açıklanabilir. Çalışan, örgütte kalmanın algılanan yararını hesaplayarak örgütte kalma ya da ayrılma kararını vermektedir. Bu unsur ise davranışsal (behavioral) yaklaşımın bakış açısını yansıtmaktadır (Aktaran: Uygur, 2007: 73).

Küresel rekabette başarılı olabilmenin koşulu işletmelerin sahip oldukları değerleri en iyi şekilde yönetmelerinden geçmektedir. Önceleri sermaye üzerine yoğunlaşan işletmeler günümüzde emek değerinin de en az sermaye kadar önemli olduğunu farkına varmışlardır (Avcı ve Küçükusta, 2009: 36). İşletmelerin sürdürülebilirliği işgörenlerin işletmede kalmalarına bağlıdır. İşgörenler işletmeye ne kadar bağlıysa işletme de o derece güçlenmektedir. Bunun önemini fark etmiş işletmeler, işgörenlerinin işletmeden ayrılmalarının önüne geçmek için ücret artırımını, yükselme imkanı, ödüllendirme gibi motivasyon araçlarından yararlanmaktadır (Bayram, 2005: 125-126). Çünkü, örgütlerin güçlenerek büyümesinin, işgörenleri örgüte güçlü duygularla bağlı olmalarının sonucu olduğu anlaşılmaya başlanmıştır (Bolat ve Bolat, 2008: 75). Yaşanan bu gelişmeler örgütsel bağlılık kavramının örgütsel yaşamda önemli bir unsur olarak görülmesini sağlamıştır. Örgütsel bağlılığı artırmak için ise iş güvenliği, kararlara katılım fırsatları, işte sorumluluk ve özerkliğe sahip olabilme ve olumlu bir örgüt iklimi oluşturma gibi konulara eğilmek gerekmektedir (Yalçın ve İplik 2005: 397). Nijhof (1998) ve arkadaşları'na göre örgütsel bağlılığı artırmanın önemli bir yolu da uygulanan liderlik stilidir. Özellikle liderin sosyal desteği ve katılımı ile çalışanın bağlılığı arasında önemli bir ilişki vardır (Aktaran: İçcan ve Naktiyok, 2005: 129).

Literatürde, araştırmacılar örgütsel bağlılığı farklı şekillerde sınıflandırmışlardır. Etzioni, ahlaki bağlılık, çıkara dayalı bağlılık ve zorunlu bağlılık bileşenlerinden bahsetmiştir. Kanter, örgütsel bağlılığı devamlılık bağlılığı, kenetlenme bağlılığı ve kontrol bağlılığı olarak sınıflandırmıştır. Mowday, Steers ve Porter örgütsel amaç ve değerlere inanç ve kabul etme, örgütsel amaçları başarmaya istekli olma ve örgüt üyeliğine devam etmeye güçlü istek duyma bileşenlerinden bahsetmiştir. O'Reilly ve Chatman ise kavramı uyum bağlılığı, özdeşleşme bağlılığı ve içselleştirme bağlılığı olarak üç farklı boyutta ele almıştır (Sığı, 2007: 263-264). Meyer ve Allen örgütsel bağlılığı üç boyuta ele almıştır. Araştırmacılar bağlılığı önce duygusal (affective) ve devam (continuance) bağlılığı olarak ikiye ayırmıştır. Duygusal bağlılığı, kişinin örgütüne karşı hissi olarak bağlanma, örgütle özdeşleşme ve örgütle ilgili olma şeklinde ifade etmişlerdir. Kişi örgüte karşı bağlanmakta, örgütüne üye olmaktan hoşlanmakta ve örgütün isteklerini yerine getirmektedir. Örgütün değer ve amaçlarını kabul etmektedir. Devam bağlılığında ise işgören, örgütten ayrılması durumunda kaybının çok olacağı düşüncesindedir. İşgören örgütün faaliyetlerine katılmadığında neler kaybedeceğinin farkındadır. Kişi örgüte birçok yatırımlar yaptığından, ayrılması durumunda birçok kayıpları olacaktır. Bu nedenle örgüte karşı ihtiyaçtan dolayı bağlılık duymaktadır. Daha sonra araştırmacılar bu iki boyuta üçüncü bir boyut eklemişlerdir. Bu da normatif bağlılıktır. Bu bağlılık türünde işgören örgütüne karşı kendini sorumlu hissetmektedir. Örgütün kendisine birçok katkı yaptığına inanan işgören örgütten ayrılmayı doğru bulmamaktadır. İşgören örgüte karşı ahlâki olarak sorumluluk duymakta ve örgütte kalmaktadır (Allen ve Meyer, 1990: 2-4; Meyer vd. 2002: 21).

### **Dönüştürücü Liderlik ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi**

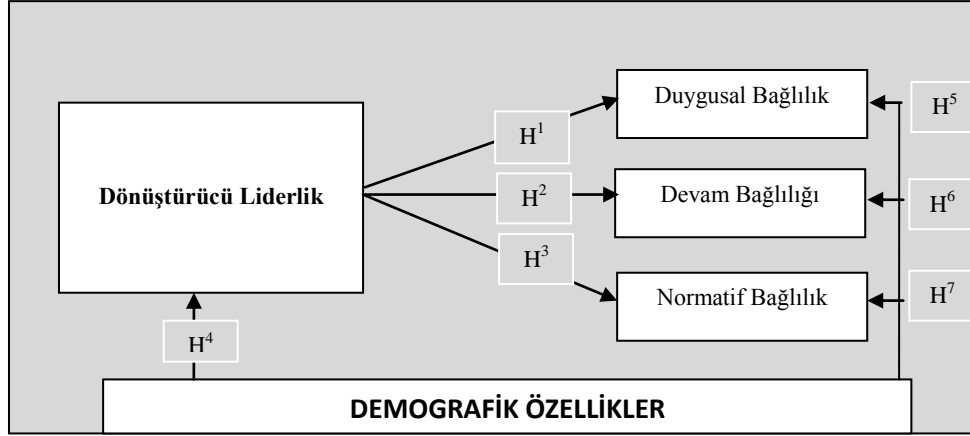
Yüksek düzeyde dönüştürücü liderlikle, takipçilerin örgütsel bağlılığı arasında pozitif bir ilişki olduğu ifade edilmektedir (Barling vd. 1996: 827). Yapılan araştırmalarda bu yönde bulgular elde edilmiştir. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri ve Kenya'da finans sektörü çalışanları üzerine yapılan araştırmada dönüştürücü liderlikle örgütsel bağlılık arasında çok güçlü ve pozitif yönde bir ilişki bulunmuştur (Walumbwa vd., 2005). Avolio, Zhu, Koh ve Bhatia (2004), Singapur'da bir hastanede çalışan hemşireler üzerinde yaptıkları araştırmada, dönüştürücü liderliğin örgütsel bağlılığı etkilediğini ve bu etkide psikolojik güçlendirmenin de dolaylı rolü olduğunu ortaya koymuşlardır. Kırılmaz ve Kırılmaz'ın (2010: 133) yaptıkları araştırmada çalışanların dönüştürücü liderlik tutumları 3,51; örgütsel bağlılıkla ilgili tutumları ise 3,11 düzeyindedir. Aynı çalışmada bayan çalışanların liderlerinden zihinsel teşvik ve ilham verici liderlik özellikleri konusunda daha düşük puan verdikleri ve liderlerinden bu boyutlar bağlamında, beklediklerini elde edemedikleri, bunun sonucunda ise örgütsel bağlılıklarının erkeklere göre daha düşük olduğu belirtilmiştir. Emery ve Barker (2007) hizmet sektöründe yaptıkları araştırmalarında, dönüştürücü liderlik tarzıyla yönetilen işgörenlerin örgütsel bağlılık ve iş tatminlerinin; etkileşimci liderlik tarzıyla yönetilen işgörenlerden daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde, Nguni, Slegers ve Denessen (2006), Tanzanya'da çalışan ilköğretim öğretmenleri üzerinde yaptıkları araştırmada, dönüştürücü liderliğin örgütsel bağlılık, iş tatmini ve örgütsel vatandaşlık üzerinde, etkileşimci liderliğe göre daha olumlu etkiler tespit etmişlerdir.

Dönüştürücü liderliğin bağlılığın bileşenlerinden olan duygusal bağlılığı etkilediği literatürde ifade edilmektedir. Dönüştürücü liderler örgütün değerleri ve amaçlarını tanımlayarak, bu değer ve amaçlar çerçevesinde davranışlar oluşturarak işgörenleri duygusal olarak bağlamaktadır. Dönüştürücü liderlikle duygusal bağlılık arasında pozitif bir ilişki olduğunu gösteren araştırmalar vardır (Lio ve Chuang, 2007:1008; Herold vd., 2008:347). Yine dönüştürücü liderliğin devam, normatif ve duygusal bağlılığı pozitif yönde etkilediği literatürde yer almaktadır. Bu pozitif etkinin normatif ve devam bağlılıklarına göre duygusal bağlılığı daha fazla etkilemektedir (Krishnan, 2005: 447). Bu çerçevede, dönüştürücü liderliğin duygusal ve normatif bağlılığı pozitif yönde etkidiğini ortaya koyan çalışmalar mevcuttur (Korek vd. 2010).

Yaş, eğitim, işteki çalışma süresi gibi demografik özellikler örgütsel bağlılığı etkilemektedir (Krishnan, 2005: 446). Demografik özelliklerden yaş, işte geçen süre ve eğitim seviyesi ile duygusal bağlılık arasında güçlü bir ilişkiden söz edilmektedir. Demografik özelliklerle duygusal bağlılık arasındaki bu ilişki devam bağlılığına göre daha yüksektir (Shore vd., 1995: 1597). Literatürde bir başka çalışmada ise demografik özelliklerden cinsiyet ile duygusal ve örgütsel bağlılık arasında bir ilişki olmadığı ortaya konulmuştur. Yine, normatif bağlılık ile cinsiyet arasında çok zayıf bir ilişki bulunmuştur. Devam bağlılığı ile cinsiyet arasında önemli bir negatif ilişki çıkmıştır. Çalışanların yaşı ve çalışma süresi ile duygusal, devam ve normatif ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır. Eğitim düzeyi ile duygusal, devam, normatif ve örgütsel bağlılık arasında ise negatif bir ilişki bulunmuştur. Bu tür demografik verilerle örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin çok güçlü ve tutarlı olmadığı ifade edilmektedir. Bu nedenle demografik faktörlerin örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin dolaylı olduğu da söylenmektedir (Durna ve Eren: 2005: 212-213).

### **Araştırmanın Yöntemi**

Araştırmanın evreni Adana ilinde faaliyette bulunan A grubu seyahat acentelerinde çalışanların toplamıdır. Adana'da aktif olarak çalışan 86 adet A grubu seyahat acentesi TÜRSAB aracılığıyla tespit edilmiştir. Bu acenteler tek tek telefonla aranıp yetkililerine yöneticilerin dışında kaç çalışan olduğu sorusu yöneltilmiştir. Sonuç olarak, telefonla görüşülen kişilerin ifade ettikleri işgören sayıları toplandığında, yöneticiler dışında yaklaşık 230 çalışan olduğu ortaya çıkmıştır. Söz konusu rakam araştırmanın evrenin oluşturulmaktadır. Araştırmanın güvenilirliğini artırmak için tam sayım yapılmaya çalışılmıştır. Ancak 66 işgörenin ankete katılmak istememesi nedeniyle 164 anket doldurulabilmiştir. Buna göre anket geri dönüş oranı %66,5'tir. Ancak 11 anket analize tabi tutulamayacak derecede eksik doldurulmuştur. Bu sebeple analizler 153 anket ile yapılmıştır. Çalışmanın güvenilirliği açısından elde edilen anket sayısının evreni temsil edip etmediği hesaplanmıştır. Sonuç (n=144), çalışma örnekleminin (n=153) evreni temsil için yeterli olduğunu göstermektedir. Araştırma aşağıdaki model doğrultusunda gerçekleştirilmiştir ve dönüştürücü liderliğin örgütsel bağlılığa etkisi, örgütsel bağlılığın bileşenleri boyutunda değerlendirilmiştir.



Şekil.1 Araştırma Modeli

### Veri Toplama Aracı

Araştırma için gerekli verilerin toplanması amacıyla; dönüştürücü liderlik ve örgütsel bağlılık ölçekleri ile demografik soruları içeren kişisel bilgi formundan oluşan bir anketten yararlanılmıştır. Dönüştürücü liderlik ölçeğinde Dilek'in (2005) Türkçe çevirisinden yararlanılmıştır. Demografik sorular, literatürde araştırmada ele alınan kavramlarla en çok ilişkisi araştırılan demografik ve kişisel özellikleri içerecek şekilde hazırlanmıştır. Dönüştürücü liderlik tutumu, Bass ve Avolio (1990) tarafından geliştirilen anketle ölçülmüştür. Anketin güvenilirlik katsayısı .959 olarak bulunmuştur. İşgörenlerin örgütsel bağlılıklarını ölçmek üzere Meyer ve Allen'in (1991) geliştirdikleri "örgütsel bağlılık ölçeği" kullanılmıştır. Anketin güvenilirlik katsayısı .911 olarak bulunmuştur. Anketi oluşturan boyutlar ise duygusal bağlılık, normatif bağlılık ve devam bağlılığıdır.

### Veri Toplama Aracının Uygulanması

Evreni belirlemek üzere yapılan telefon görüşmelerde ilgili kişilere araştırmanın amacı ile anketin doldurulma süresi hakkında bilgi verildikten sonra isterlerse araştırma sonuçlarının ve önerilerin kendilerine ulaştırılabileceği söylenmiştir. Seyahat acenteleri, yoğun çalışan işletmeler olması açısından, kendilerinden anket uygulaması için izin istenmiş ve kendileri için en uygun saatler öğrenilmiştir. Bu saatler telefonla görüşülen kişiler tarafından 10.00-12.00 ve 16.00-17.00 olarak ifade edilmiştir. Anketlerin uygulamasında belirtilen saatlere uyulmaya çalışılmıştır. Dilek (2007) seyahat acenteleri üzerinde yaptığı araştırmasında aynı saatlerde anket uygulaması yapmıştır.

### Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS programı kullanılmıştır. Analize tabi tutulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

H<sub>1</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin dönüştürücü liderlik tutumları, duygusal bağlılıklarını etkilemektedir.

H<sub>2</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin dönüştürücü liderlik tutumları, devam bağlılıklarını etkilemektedir.

H<sub>3</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin dönüştürücü liderlik tutumları, normatif bağlılıklarını etkilemektedir.

H<sub>4</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin dönüştürücü liderlik tutumları, demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H<sub>5</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin duygusal bağlılık tutumları, demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H<sub>6</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin devam bağlılığı tutumları, demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H<sub>7</sub>.Seyahat acentesi işgörenlerinin normatif bağlılık tutumları, demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

### Bulgular

Araştırmanın demografik bulgularına göre, seyahat acentesi çalışanları, %51 oranla daha çok kadın işgörenlerden oluşturmaktadır. %53,6 oranıyla işgörenlerin çoğu 25-39 yaş aralığında buldukları ve. %64,7 oranıyla bekar oldukları tespit edilmiştir. %58,8 oranıyla işgörenlerin yarısından fazlasının 500-999TL gelire sahip olduğu görülmüştür. %41'lik oranla evrenin çoğunu önlisans mezunu işgörenler oluştururken, %41,9 oranıyla işgörenlerin çoğu turizmle ilgili olmayan diğer bölümlerden mezun oldukları belirlenmiştir. %37,9 oranıyla evrenin çoğunu 1-3 yıl arası deneyime sahip olan işgörenler oluştururken, %41,8'inin aynı acentede 1-3 yıl aralığında çalışmakta oldukları tespit edilmiştir.

	n	$\bar{X}$	ss
<b>Dönüştürücü L.</b>	153	3,82	,74155
<b>Örgütsel Bağlılık</b>	153	3,78	,67347

**Tablo.1** İşgörenlerin Dönüştürücü Liderlik Ve Örgütsel Bağlılık Düzeyleri

Tablo 1'de görüldüğü gibi işgörenlerin dönüştürücü liderlik ve örgütsel bağlılık düzeyleri ortalamaları yüksek çıkmıştır. Buna göre, işgörenlerin örgütsel bağlılıklarının  $\bar{X}=3,78$  dönüştürücü liderlik algılarının ise  $\bar{X}= 3,82$  düzeyinde olduğu görülmektedir. Dönüştürücü liderlik ile duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık arasındaki ilişkilerin yönü ve düzeyini belirlemek için korelasyon analizi yapılmıştır. Bu analiz sonuçları tablo 2'de verilmiştir. korelasyon analizi sonuçlarına göre, dönüştürücü liderlik ile duygusal bağlılık arasında ,556 düzeyinde, dönüştürücü liderlik ve devam bağlılığı arasında ,229 düzeyinde, dönüştürücü liderlik ile normatif bağlılık arasında ise ,578 düzeyinde pozitif ve doğrusal bir ilişki vardır. Ayrıca dönüştürücü liderliğin bağımlı değişkenlerle ilişkisi incelendiğinde en büyük korelasyonun duygusal bağlılıkla, en küçük korelasyonun devam bağlılığıyla olduğu söylenebilir. Ancak bu sonuçlar herhangi bir neden sonuç ilişkisi ortaya

koymamaktadır. Diğer taraftan bağımlı değişkenlerin kendi içinde de doğrusal ve pozitif yönde ilişkileri olduğunu söylemek mümkündür.

Değişkenler	Duygusal Bağlılık	Devam Bağlılığı	Normatif Bağlılık
Duygusal Bağlılık			
Devam Bağlılığı	,229		
Normatif Bağlılık	,578	,427	
Dönüştürücü Liderlik	,556	,248	,525

**Tablo 2.**Korelasyon Analizi Sonuçları

Dönüştürücü liderlik ile ilgili değişkenlerin, örgütsel bağlılığa etkilerini araştırmak üzere bir regresyon modeli kurulmuştur. Y bağımlı değişken ve  $X_1, X_2, \dots, X_n$  bağımsız değişkenler olmak üzere, değişkenler arasındaki sebep-sonuç ilişkisini matematiksel bir model olarak açıklayan analiz yöntemine regresyon analizi denilmektedir (Özdamar, 1999:423).

**Model 1a:** Duygusal bağlılık üzerinde, dönüştürücü liderlik tutumunun etkileri ile ilgili regresyon modeli;

$Y_1 = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1$  Modelde kullanılan  $Y_1 =$  Duygusal Bağlılığı,  $\beta_0 =$  Sabit Katsayıyı ( $\beta_1, \beta_2 \dots$  değerlerinin sıfır olduğu durumda Y'nin beklenen değeridir).  $\beta_1$ , ise değişkenlere ait parametrelerde bir birimlik değişmeye karşılık Y'deki ortalama değişme oranını göstermektedir.  $X_1 =$  Dönüştürücü Liderliği göstermektedir. Model 1a'ya ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Model 1b:** Devam bağlılığı üzerinde, dönüştürücü liderlik tutumunun etkileri ile ilgili regresyon modeli;

$Y_2 = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1$  Modelde kullanılan  $Y_2 =$  Devam Bağlılığını,  $X_1 =$  Dönüştürücü Liderliği göstermektedir. Model 1b'ye ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Model 1c:** Normatif bağlılık üzerinde, dönüştürücü liderlik tutumunun etkileri ile ilgili regresyon modeli;

$Y_3 = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1$  Modelde kullanılan  $Y_3 =$  Normatif Bağlılığı,  $X_1 =$  Dönüştürücü Liderliği göstermektedir. Model 1c'ye ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Model 1a	Bağımlı Değişken: Duygusal Bağlılık		Hipotez
Bağımsız Değişken	$\beta$	$p$	H <sub>1</sub> Desteklendi
Dönüştürücü Liderlik	,556	,000	
	$R^2 = ,309$	$F = 67,564$	
Model 1b	Bağımlı Değişken: Devam Bağlılığı		
Bağımsız Değişken	$\beta$	$p$	H <sub>2</sub> Desteklendi
Dönüştürücü Liderlik	,248	,002	
	$R^2 = ,061$	$F = 9,890$	
Model 1c	Bağımlı Değişken: Normatif Bağlılık		
Bağımsız Değişken	$\beta$	$p$	H <sub>3</sub> Desteklendi
Dönüştürücü Liderlik	,525	,000	
	$R^2 = ,271$	$F = 57,542$	

**Tablo.3** Regresyon Analizi Sonuçları

Dönüştürücü liderliğin, örgütsel bağlılık bileşenlerine etkisinin incelendiği model 1a, 1b ve 1c'nin anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre dönüştürücü liderliğin örgütsel bağlılığın tüm bileşenleri üzerinde etkili bir faktör olduğu görülmektedir. Dönüştürücü liderliğin sırasıyla en çok, duygusal bağlılığı  $\beta=,556$ ; normatif bağlılığı  $\beta=,525$  ve devam bağlılığını  $\beta=,248$  etkilediği söylenebilir. İşgörenlerin dönüştürücü liderlik ve örgütsel bağlılık tutumlarının demografik değişkenlere göre farkını anlamak için t-testi ve varyans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre dönüştürücü liderliğin sadece cinsiyet değişkenine göre farklılaştığı, örgütsel bağlılığın ise yalnızca normatif bağlılık boyutunda, çalışma süresi değişkenine göre farklılaştığı ortaya çıkmıştır. Çok faktörlü varyans analizi ise Tablo 5'te gösterilmiştir. Bu tabloda sadece değişkenlere göre farklılık tespit edilen bulgulara yer verilmiştir. Bu sonuçlara göre dönüştürücü liderlik ve duygusal bağlılık cinsiyete göre, normatif bağlılık ise çalışma süresine göre farklılaşmaktadır. Tablo 4'te erkeklerin dönüştürücü liderlik ve duygusal bağlılık tutumlarının kadınlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.  $H_4$  ve  $H_5$  hipotezleri yalnız cinsiyet değişkeni boyutunda desteklenmiştir. Devam bağlılığı ve normatif bağlılıkta ise cinsiyet değişkenine göre herhangi bir farklılık ortaya çıkmamıştır.

Değişken	Cinsiyet	n	$\bar{X}$	s.s	t	p
Dönüştürücü Liderlik	Erkek	75	3,9060	,64734	2,162	<b>,032</b>
	Kadın	78	3,6733	,68246		
Duygusal Bağlılık	Erkek	75	3,8287	,79122	1,971	<b>,041</b>
	Kadın	78	3,7473	,88780		
Devam Bağlılığı	Erkek	75	3,6389	,88276	1,368	,173
	Kadın	78	3,8378	,91461		
Normatif Bağlılık	Erkek	75	3,8560	,82861	1,347	,180
	Kadın	78	3,6712	,86902		

**Tablo.4** T-Testi Sonuçları

Çoklu varyans analizi sonuçlarına göre, devam bağlılığının hiçbir demografik değişkene göre farklılaşmadığı ortaya çıkmıştır. Buna göre  $H_6$  hipotezi desteklenmemiştir. Tablo 6 incelendiğinde normatif bağlılığın, sektörde çalışma süresine göre farklılaştığı görülmektedir. Buna göre normatif bağlılığı en fazla olan grup 4-7 yıl arasında turizm sektöründe çalışmakta olanlar; normatif bağlılığı en düşük olan grup ise 1-3 yıldır turizm sektöründe çalışmakta olanlardır. Dolayısıyla,  $H_7$  hipotezi yalnız sektörde çalışma süresi boyutuna göre desteklenmiştir.



Değişken	Sektörde Çalışma Süresi	$\bar{X}$	p
Normatif Bağlılık	1 yıldan az	3,8585	,035
	1-3 yıl	3,6182	
	4-7 yıl	3,8963	
	8-11 yıl	3,6400	
	12 yıldan fazla	3,6867	

**Tablo.5** Çoklu Varyans Analizi Sonuçları

### Sonuç

Literatürü incelediğimizde farklı alanlara uygulanmış araştırmalarda da dönüştürücü liderliğin çalışanların bağlılık düzeylerini etkiledikleri ortaya çıkmıştır. Örneğin Çakınberk ve Demirel (2010) yardımcı sağlık personeli üzerinde yaptıkları araştırmalarında, dönüştürücü liderliğin örgütsel bağlılığı çok yüksek düzeyde etkilediğini ortaya koymuşlardır. Aynı araştırmanın sonuçlarına göre yönetsel ve serbest bırakıcı liderlik tarzları örgütsel bağlılığı dönüştürücü liderlik gibi yüksek oranda etkilememektedir. Seyahat acentesi çalışanları üzerinde yapılan bu araştırmada, regresyon analizi sonuçlarına göre, dönüştürücü liderliğin duygusal bağlılığı, devam bağlılığı ve normatif bağlılığı etkilemektedir. Literatürde örgütsel bağlılığın yaş, cinsiyet, deneyim, örgütsel adalet, güven, iş tatmini, medeni durum, ücret, ücret dışında sağlanan haklar, terfi olanakları, diğer işgörenler ve liderlik değişkenlerinden etkilendiği belirtilmiştir (Aktaran: Bayram, 2005: 134). Nitekim Fındık ve Eryeşil (2012) Konya ilinde metal sanayinde çalışanlar üzerinde yaptıkları araştırmalarında genç çalışanların (16-28 yaş grubu) ve çalışma süresi daha az olanların (2-4 yıl) örgütsel bağlılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Buna göre yaş ve çalışma süresi arttıkça örgütsel bağlılık azalmaktadır.

Çöl ve Gül (2005: 302) ise 13 kamu üniversitesinde yaptıkları araştırmalarında aylık gelirin yüksek olmasının akademisyenlerin duygusal bağlılıklarını artırdığını ancak devam bağlılıklarını düşürdüğünü ortaya koymuşlardır. Yani ücreti yükselen akademisyenler kendilerini kuruma mecbur hissetmemeye başlamakta ancak aldıkları ücretin yüksekliğinden dolayı kuruma olan duygusal bağlılıkları artmaktadır. İdari çalışanlarda ise ücret düzeyi hem duygusal bağlılığı hem de normatif bağlılığı artırmaktadır. Aynı çalışmada yaş ve görev süresinin ne akademik ne de idari personelin örgütsel bağlılıkları üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı ortaya çıkmıştır. Görüldüğü gibi literatürde bu araştırmanın bulgularını destekleyen ve desteklemeyen araştırmalar mevcuttur. Araştırmaların sonuçlarındaki farklılıkların, işgörenlerin sorulara verdikleri yanıtlarında ele alınan veya ele alınmayan pek çok değişkeni değerlendirmiş olmalarından kaynaklanabileceği söylenebilir.

Yalçın ve İplik (2007) Adana'daki A grubu seyahat acentesi çalışanları üzerinde yaptıkları araştırmalarında çalışanların duygusal ve normatif bağlılıklarının yaş, medeni durum, gelir düzeyi, işyerinde ve çalıştıkları pozisyonda geçirdikleri toplam süreye göre farklılaşmadığını ortaya koymuşlardır. Aynı çalışmada devam bağlılığının cinsiyet dışındaki tüm değişkenlere göre farklılaştığı ortaya konulmuştur. Bu çalışmada ise işgörenlerin normatif bağlılık düzeyinin sektörde çalışma süresine göre farklılık gösterdiği ve 4-7 yıl arasında çalışmakta olanların normatif bağlılık

tutumlarının en yüksek 1-3 yıldır çalışmakta olanların normatif bağlılıkları en düşük düzeydedir. İşgörenlerin örgütsel bağlılıklarını önemli oranda etkileyen liderlik konusuna yöneticiler daha çok önem vermelidirler. Nitekim bu öncülün örgütsel bağlılık ardını etkilediği ve olumlu liderlik tiplerine yönelik karşı tutum ve algı düzeyinin arttıkça, örgütsel bağlılığın artabileceği pek çok araştırmada ortaya koyulmuştur. Bu bağlamda yöneticilerin liderlik okullarına veya bu konulardaki çeşitli seminerlere katılmaları, yönetim ve liderlik konusundaki gelişmeleri takip etmeleri önerilebilir. Yoğun bir zaman ve emek fedakârlığı gerektiren turizm sektöründe de seyahat acentesi yöneticilerinin, dönüştürücü liderliğin bireysel ilgi, ideal etki, zihinsel teşvik ve ilham verici güdüleme özelliklerini kullanarak sektörün dezavantajlı yönlerini iyi yönetebileceği ve çalışanları bu dezavantajlardan daha az etkilenmesini sağlayabileceği söylenebilir. Yöneticisini lider olarak gören, onunla aynı vizyonu paylaşan ve genel yargıları sorgulama fırsatı bulan çalışanların örgüte bağlılıklarının artacağı ve fedakar davranmaya devam edecekleri söylenebilir. Çalıştığı örgüte bağlılık duymayan ve yaptığı işi sevmeyen bireyler işletmeler için zaman, emek ve başarı kaybıdır. Bu nedenle işgörenlerin bağlılıklarının korunması ve daha da artırılması hususunda yine işletmelere ve yöneticilerine önemli görevler düşmektedir. Acente yöneticileri, işgörenlerin bağlılıklarını artıracak metotlar geliştirmelidirler. Bunlar her işletmenin, büyüklüğüne ve faaliyet gösterdiği sektöre göre değişiklik gösterebilecek metotlardır. Seyahat acenteleri bağlamında normatif bağlılığının sektörde çalışma süresi değişkenine göre farklılaştığı bulgusuna dayanarak, sektörde çalışmaya yeni başlamış işgörenler ile uzun yıllardır sektörde çalışmakta olan işgörenler için farklı stratejiler uygulamaları önerilebilir. Örneğin sektörde yeni sayılabilecek işgörelere, daha az profesyonellik gerektiren görevler verilirken, uzun yıllardır aynı sektörde çalışmakta olan işgörelere ise, tecrübelerini ve kendilerini ispatlama fırsatı verilebilir.

İşgörenlerin dönüştürücü liderlik ve örgütsel bağlılık düzeylerinin demografik değişkenlerin birçoğundan etkilenmemesi aslında her yönetici tarafından istenebilecek bir sonuçtur. Zira, her yaş grubundan, her aylık gelir düzeyinden, her eğitimden düzeyinden işgörenin yöneticiyi lider olarak görmesi ve örgütlerine bağlı çalışanlar olması istenen bir sonuç olabilir. Bu anlamda, farklılık tespit edilen bir diğer demografik değişken cinsiyet değişkenidir. İşgörenlerin dönüştürücü liderlik tutumları cinsiyetlerine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmıştır. Kadın işgörenlerin dönüştürücü liderlik ve örgütsel bağlılık tutumlarının erkek işgörenlerinki kadar yüksek olabilmesi için, yöneticilerin kadın işgörelere, erkek işgörenler kadar görev ve sorumluluk vermeleri gerektiği söylenebilir. Böylece hem erkek işgörenler üzerindeki yük azalacak hem de kadın işgörenler sürece ve uygulamalara daha fazla katılabilecektir.

## KAYNAKLAR

- Adair, J. (2009), *Bir lider nasıl yetişir?*. İstanbul: Babıali Yayıncılık.
- Allen, N.J., Meyer, J.P.(1990), 'The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization', *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.
- Avolio, B. J., Weichun, Z., William, K., Bhatia, P. (2004), 'Transformational leadership and organizational commitment: mediating role of psychological empowerment and moderating role of structural distance', *Journal of Organizational Behavior*, 25, 951-968.

- Avcı, N., Küçükusta, D. (2009), 'Konaklama işletmelerinde örgütsel öğrenme, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma eğilimi arasındaki ilişki'. *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 20(1), 33-44.
- Avcı, U., Topaloğlu, C. (2009), 'Hiyerarşik kademelere göre liderlik davranışlarını algılama farklılıkları: otel çalışanları üzerinde bir araştırma'. *KMU İİBF Dergisi*, 11(16), 1-20.
- Avolio, B.(1999), *Full leadership development: building the vital forces in organization*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Avolio, J. B., Zhu, W. , Koh, W. ve Bhatia, P. (2004), 'Transformational leadership and organizational commitment: mediating role of psychological empowerment and moderating role of structural distance'. *Journal Of Organizational Behaviour*, 25, 961-968.
- Başol, Ö. (2005), 'Havacılık sektöründe dönüşümcü liderlik tarzının örgütsel öğrenme gelişimine etkisi', *Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bayram, L. (2005), 'Yönetimde yeni bir paradigma: örgütsel bağlılık'. *Sayıştay Dergisi*, 59, 125-139.
- Barling, J., Weber, T., Kelloway, E.K. (1996), 'Effects of transformational leadership training on attitudinal and financial outcomes', *Journal of Applied Psychology*, 81(6), 827-832.
- Black, J.S., Porter, L. (2000), *Management: meeting new challenges*, New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Bolat, O., Bolat, T. (2008), 'Otel işletmelerinde örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisi'. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(19),75-94.
- Braun, S., Peus, C., Weisweiler S., Frey D. (2013), 'Transformational leadership, job satisfaction, and team performance: A multilevel mediation model of trust', *The Leadership Quarterly*, 24(1), 270-283.
- Brown, D.J., Keeping, L.M. (2005), 'Elaborating the construct of transformational leadership: the role of affect', *The Leadership Quarterly*, 16, 215-272.
- Cho J. ve Dansereau F.(2010), 'Are transformational leaders fair? A multi-level study of transformational leadership, justice perceptions, and organizational citizenship behaviors', *The Leadership Quarterly*, 21(3), 409-421.
- Castro, B.C., Perinan, M.M.V., Bueno J.C.C.(2008), 'Transformational leadership and followers' attitudes: the mediating role of psychological empowerment', *The International Journal Of Human Resorce Management*, 19(10), 1842-1863.
- Çakınberk, A., Demirel, T.E. (2010), 'Örgütsel bağlılığın belirleyicisi olarak liderlik: sağlık çalışanları örneği'. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24, 103-119.
- Çöl, G., Gül, H. (2005), 'Kişisel özelliklerin örgütsel bağlılık üzerine etkileri ve kamu üniversitelerinde bir uygulama'. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 291-306.
- Dessler, G. (2001), *Management, leading people and organization in the 21st. century*. New Jersey: Prentice Hall Inc.

- Dilek, H. (2005), 'Liderlik tarzlarının ve adalet algısının; örgütsel bağlılık, iş tatmini ve örgütsel vatandaşlık davranış üzerine etkilerine yönelik bir araştırma'. *Doktora Tezi*, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze
- Drummond, H. (2000), *Introduction organizational behaviour*. New York: Oxford University Press.
- Durna, U., Eren V.(2005), 'Üç Bağlılık Ekseninde Örgütsel Bağlılık', *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 210-219.
- Emery, R. C., Barker, J. K. (2007), 'The effect of transformational and transactional leadership styles on the organizational commitment and job satisfaction of customer contact personel'. *Journal Of Organizational Culture, Communciations and Conflict*, 11(1), 77-90
- Erel, C.(2009), *Liderlik*. 4.Baskı, İstanbul: MMP Basım ve Yayımcılık.
- Fındık, M., Eryeşil, K. (2012), 'Örgütsel sinizmin örgütsel bağlılık üzerine etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma'. *Internatioanal Iron & Steel Symposium*, Karabük.
- Garci'a Morales, V.H., Liorens-Montes, F.J., Verdu'-Jover, A.J., (2006), 'Antecedents and consequences of organizational learning in entrepreneurship, *Industrial Management& Data Systems*, 106 (1), 21-42.
- Herold, D.M.,Fedor, D. B., Caldwell, S.(2008), 'The effects of transformational and change leadership on employees' Commitment to a Change: A Multilevel Study', *Journal of Applied Psychology*, 93(2),346-357.
- House, J. R., Aditya, N. R. (1997), 'The social scientific of leadership: quo vadis?'. *Journal of Management*, 23(3), 409- 423.
- İşcan, Ö.F., Naktiyok, A. (2005), *Dijital çağ örgütleri*. İstanbul: Beta Yayım.
- Kearney, E.(2008), 'Age differences between leader and followers as a moderator of the relationship between transformational leadership and team performance'. *Journal Of Occupational And Organizational Psychology*, 81, 803-811.
- Kent, A., Chelladurai, P., (2001), 'Perceived transformational leadership, organizational commitment, and citizenship behavior: a case study in intercollegiate athletics', *Journal of Sport Management*, 15,135-159.
- Kırılmaz, S., Kırılmaz, H. (2010), 'Transformasyonel liderliğin örgütsel bağlılığa etkileri: sağlık bakanlığı merkez teşkilatında bir araştırma'. *Türk İdare Dergisi*,469.
- Korek, S.,Felfe, J.,Zaepernick-Rothe U. (2010), 'Transformational leadership and commitment: a multilevel analysis of group-level influences and mediating processes', *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 19(3), 364-387.
- Krishman V. R. (2005), 'Transformational leadership and outcomes: role of relationship duration', *Leadership&Organization Development Jornal*, 26(6), 442-457.
- Lee J.-E. Almanza B. Jang(Shawn)S.C.,Nelson D.C., Ghiselli R.F. (2013), 'Does transformational leadership style influence employees' attitudes toward food safety practices?', *International Journal of Hospitality Management*, 33 282-293.

- Leithwood, A. K. (1992), *The move toward transformational leadership*. [http://www.ascd.org/ASCD/pdf/journals/ed\\_lead/el\\_199202\\_leithwood.pdf](http://www.ascd.org/ASCD/pdf/journals/ed_lead/el_199202_leithwood.pdf) (20.12.2011).
- Liao, H., Chuang A.(2007), 'Transforming service employees and climate: a multilevel, multisource examination of transformational leadership in building long-term service relationships', *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 1006-1019.
- García-Morales, V.J., Llorens-Montes F., Verdú-Jover A.J. (2006), 'Organizational Innovation and Organizational Learning in Entrepreneurship', *Industrial Management & Data Systems*, 106(1), 21-42.
- Meyer, J.P., Allen, N.J. (1991), 'A three-component conceptualization of organizational commitment'. *Human Resource Management Review*.1, 61-89.
- Meyer, J.P., Stanley D. J., Herscovith L., Topolnytsky L., (2002), 'Affective, continuance and normative commitment to the organization: a meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences', *Journal of Vocational Behavior*, 61, 20-52.
- Nguni, S., Slegers, P., Denessen, E. (2006), 'Transformational and transactional leadership effects on teacher's job satisfaction, organizational commitment and organizational citizenship behavior in primary schools: the Tanzanian case'. *School Effectiveness And School Improvement*, 17(2), 145-177
- Özden, Y. (2005), *Eğitimde yeni değerler*. Ankara: Pegem Yay.
- Robbins S.P., Judge T. A. (2012), *Örgütsel Davranış*, Çeviri Editörü: İnci Erdem, 14. Basımdan Çeviri, Nobel Yayınevi.
- Piccolo R.F., Colquitt J A.(2006), 'Transformational Leadership and Job Behaviors: The Mediating Role of Core Job Characteristics', *Academy of Management Journal*, 49(2), 327-340.
- Sığırı, Ü. (2007), 'İşgörenlerin örgütsel bağlılıklarının meyer ve allen tipolojisiyle analizi: kamu ve özel sektörde karşılaştırmalı bir araştırma'. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 261-278.
- Shore L.Y., Barksdale K., Shore T.H.(1995), 'Managerial perceptions of employee commitment to the organization', *Academy of Management Journal*, 38(6), 1593-1615.
- Sökmen, A. (2010), *Yönetim ve organizasyon*. Ankara: Detay Yayınları.
- Tabak, A., Sığırı, Ü., Eroğlu, A., Hazır K. (2009), 'Örgütlerde yöneticilerin dönüştürücü liderlik algılamalarının problem çözme becerilerine etkisi: kamu sektöründe bir uygulama'. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 387-397.
- Uygur, A. (2007), 'Örgütsel bağlılık ile işgören performansı ilişkisini incelemeye yönelik bir alan araştırması'. *Ticaret Ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 71-85.
- Voss, T. (2000), *Lider yöneticilik*. İstanbul: Hayat Yayınları.
- Walumbwa F.O., Orwa B., Wang P. Lawler J.J.(2005), 'Transformational leadership, organizational commitment, and jobsatisfaction: a comparative study of kenyan and u.s financial firms', *Human Resource Development Quarterly*, 16(2), 235-256.

- Wang P., Walumbwa F. O. (2007), 'Family-friendly programs, organizational commitment, and work withdrawal: the moderating role of transformational leadership', *Personnel Psychology*, 60, 397-427.
- Yalçın, A., İplik, F. N. (2005). 'Beş yıldızlı otellerde çalışanların demografik özellikleri ile örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma: Adana ili örneği'. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.14(1), 395-412.
- Yalçın, A., İplik, F. N. (2007), 'A grubu seyahat acentelerinde çalışanların örgütsel bağlılıklarını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik bir araştırma: Adana ili örneği', *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18, 483-500.
- Yavuz, E., Tokmak, C. (2009), 'İşgörenlerin etkileşimci liderlik ve örgütsel bağlılık ile ilgili tutumlarına yönelik bir araştırma'. *International Journal Of Economic and Administrative Studies*, 1(2), 18-35.
- Zel, U. (2006), *Kişilik ve liderlik*. Ankara: Nobel Yayınevi.

## **BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖREN SPOR ŞİRKETLERİNİN FİNANSAL PERFORMANSININ ORAN YÖNTEMİYLE ANALİZİ**

Erdiñ KARADENİZ\*  
Levent KOŞAN\*\*  
Selda KAHİLOĞULLARI\*\*\*

### **ÖZET**

Bu çalışmanın amacı hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören dört spor şirketinin 2011-2013 yılları arasında finansal performansının oran analizi yöntemiyle ölçülmesi ve Altman Z değerlerinin hesaplanarak iflas risklerinin belirlenmesidir. Gerçekleştirilen analizlerin sonuçları spor şirketlerinin finansal yükümlülüklerini yerine getirmede sorunlarla karşılaşabilecekleri ve varlıklarını etkin bir şekilde kullanamadıklarına işaret etmektedir. Ayrıca spor şirketlerinin kar yaratma konusunda da başarısız oldukları gözlenmiştir. İflas risklerinin ölçüldüğü Altman Z değeri sonuçlarında iki spor şirketinin iflas riski içerisinde oldukları saptanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Spor Şirketleri, Oran Analizi, Altman Z Değeri

### **EVALUATION OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF SPORTS COMPANIES QUATED ON BORSA ISTANBUL IN THE CONTEXT OF RATIO ANALYSIS**

### **ABSTRACT**

The aim of this study is to analyze financial performance of four sport companies that issues traded in Borsa Istanbul by using ratio analysis technique and calculating Altman Z Score to determine bankruptcy risks of these companies between 2011-2013 years. In the analysis result, it is prognosticate that sport companies could face with trouble in their financial activity and they did not use their assets efficiently. Besides observed score shows that sport corporation failed by the wayside of profit-generation. In the result of Z score analysis, which measure the bankruptcy risks, determined that two sport companies within bankruptcy risks.

**Key Words:** Sport Company, Ratio Analysis, Altman Z Score

### **Giriş**

Günümüzde şirketlerin firma değerini maksimize ederek varlıklarını devam ettirebilmeleri için etkin yatırım ve finansman kararlarını almaları gerekmektedir. Özellikle etkin yatırım kararlarının hayata geçirilebilmesi için şirketlerin uygun koşullarla (maliyet, vade ve geri ödeme açısından) fon bulma arayışı içerisinde olmaları

---

\* Doç. Dr., drekaradeniz@gmail.com

\*\* Yrd. Doç. Dr., Mersin Üniversitesi, Turizm Fakültesi, leventkosan@hotmail.com

\*\*\* Arş. Gör., selda.khl@gmail.com

zorunluluğu, sermaye piyasalarına açılma çabalarını arttıran bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Spor endüstrisinin önemli bir bölümünü oluşturan spor kulüplerinin sermaye piyasalarından kendilerine düşen payı alabilmeleri ve rekabet ortamında bir adım öne geçmeleri şirketleşme yoluna giderek halka açılmalarından geçmektedir. Spor kulüplerinin halka açılmaları, yeni, uzun vadeli ve düşük maliyetli fon bulmalarına kolaylaştırması açısından önem arz etmektedir.

Bu bağlamda spor endüstrisi içerisinde önemli bir taraftar kitlesine sahip olan futbol kulüplerinin müsabakaları yalnızca eğlence amaçlı olmaktan çıkarak ekonominin bir parçası haline gelmektedir. Başta İngiltere olmak üzere Avrupa'da 1980'lerin başından itibaren, kulüplerin yeni stadlar inşa ederek gelirlerini artırma isteğiyle başlayan ve sonrasında ortaya çıkan reklam, sponsorluk gelirleri ile bunların etkisiyle artış gösteren logolu ürün (merchandising) gelirleri ve özellikle özel televizyon kanalları arasında yaşanan yoğun rekabetin bir sonucu olarak önemli artışlar yaşanan yüksek yayın hakları gelirlerinin de katkısıyla baş döndürücü bir hızla futbol büyük bir endüstri olarak yeniden yapılanmıştır. Günümüzde dünya çapında yarattığı 30 milyar Avro büyüklüğünde önemli bir endüstri haline gelen futbol önümüzdeki yıllarda da daha da hızlı gelişeceği düşünülmektedir. Futbol endüstrisi hakkında 16 yıldır kapsamlı ve veriye dayalı uluslararası çalışmaları gerçekleştiren danışmanlık şirketi Deloitte'un, İngiltere'deki Spor İş Grubu'nun hazırladığı Mayıs 2007 tarihli "Annual Review of Football Finance" raporuna göre, 2005-06 sezonu itibariyle Avrupa futbol piyasası büyüklüğü 12,6 milyar Avro'ya ulaşmıştır. Avrupa liglerinin gelirlerinin dağılımına bakıldığında, sponsorluk, yayın ve reklam gelirlerinin toplam gelirlerin %80'ine ulaştığı, geriye kalan %20'lik kısmın ise stad gelirleri olduğu görülmektedir. Avrupa genelinde gelirlerin dağılımında son 20 yıllık dönemde stad gelirlerinin, toplam gelirler içerisindeki %80'ler civarındaki ağırlığının, %20'ler seviyesine gerilemesi, futbolun geleneksel gelirlerinin yanında giderek artan bir oranda yeni gelir kaynakları yaratarak bir endüstri halini almasının açık bir kanıtıdır (İkiz, 2010). Büyüyen bir endüstri haline dönüşen futbolda faaliyet gösteren kulüplerin ise gereksinim duyduğu fonları uygun koşullarda elde etmeleri, gelirlerini arttırmaları ve finansal yapılarını güçlü bir şekilde yönetmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda dünyada futbol kulüpleri hızla şirketleşerek profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmeye başlamıştır.

Ülkemizde 1980'li yıllarda başlayan spor kulüplerinin şirketleşme adımları, artan ödemeler ve tesis yatırımları nedeniyle hız kazanmıştır. Artan giderler kulüpleri düşük maliyetli fon bulma arayışlarına yöneltmiştir. Fon bulma yolundaki arayışlar spor şirketlerinin halka açılmalarını gerekli kılmıştır. Ülkemizde en fazla ilgi çeken spor dalı olan futbolda faaliyet gösteren ve en fazla taraftar grubuna sahip olan 4 spor kulübü halka açılmıştır. Daha önce dernek statüsünde kurulan Beşiktaş ve Galatasaray 2002 yılında halka açılarak bu alanda başı çeken kulüpler olmuş, 2004 yılında ise Fenerbahçe ve Trabzonspor'da halka açılmıştır. Spor kulüplerinin şirketleşerek yüksek bütçelere sahip olmaları, reklam, yayın, forma satışı ve stadyum gelirlerinin artması futbolculara ödenen ücretlerinde artmasına olanak sağlamıştır. Şirketleşme yoluna giden kulüp sayısının çok olmasının yanında yalnızca dört kulübün Borsa İstanbul'da işlem görmesi diğer kulüplerin sermaye piyasasından beklenen payı almalarını engellemektedir. Bununla birlikte son yıllarda uygulamaya konulan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Avrupa Futbol Federasyonları Birliği'nin (UEFA) 2014 yılı itibariyle uygulanmaya başlayacak olan Financial Fair Play kuralları spor kulüplerini finansal



faaliyetleri konusunda dikkatli olmaya yönlendirmektedir (Kaya ve Ünal, 2012:36; Devecioğlu, Çoban, Karakaya ve Karataş, 2012:37).

Ülkemizde futbol kulüplerinin halka açılma modellerindeki farklılıklar şirketlerin mali tablolarının sunumunda yer alacak kalemleri ve performanslarını etkileyen bir unsur olabilmektedir. Bunun yanı sıra özellikle borsaya kote olan iki spor kulübünün son birkaç yıldır şike iddialarıyla yargılanmaları güvenilirliklerinin de sorgulanmasına neden olmaktadır. Söz konusu etkenler bir araya geldiğinde hisseleri borsada işlem gören spor kulüplerinin performansları üzerinde olumsuz etkilere neden olabilmektedir. Günümüzde gittikçe büyüyen, rekabetin arttığı bu bağlamda gelir ve giderlerin yükselerek kontrolünün zorlaştığı futbol endüstrisinde faaliyet gösteren kulüplerin profesyonel yönetim anlayışı içerisinde yönetilmeleri, gelir ve gider dengelerini koruyabilmeleri, finansal yükümlülüklerini zamanında yerine getirebilmeleri ulusal ve uluslararası sportif başarılarının sürdürülebilirliği açısından son derece önemlidir.

Bu çalışmanın amacı hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören dört futbol kulübünün 2011-2013 yılları arasında finansal performansının oran analizi yöntemiyle ölçülmesidir. Ayrıca finansal başarısızlığın tahmininde kullanılan Altman Modeli ile söz konusu kulüplerin iflas riskleri incelenmeye çalışılmıştır. Belirlenen amaçlar doğrultusunda çalışma altı bölüme ayrılmıştır. İkinci bölümde genel olarak oran analizi ve Altman modelinden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde ise konuyla ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Dördüncü bölümde veri ve yöntem açıklanmıştır. Beşinci bölümde analiz sonucunda elde edilen bulgular tartışılmıştır. Son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılmıştır.

### **Oran Analizi ve Altman Modeli**

Finansal tablolarda yer alan iki kalemin arasındaki ilişkinin matematiksel olarak ifadesine oran veya rasyo denilmektedir (Langemeier, 2004:2). Bu bakımdan oran analizi, finansal tablolarda yer alan finansal kalemlerin kullanılmasıyla şirket hakkında daha detaylı bilgi edinilmesine imkan tanımaktadır. İşletme hakkında faydalı bilgiler edinebilmek için oranlanacak kalemler arasında finansal ve muhasebesel olarak mantıksal ilişki olmasına dikkat etmek gerekmektedir. Oran analizi, finansal analiz teknikleri arasında en yaygın kullanılan analiz tekniği olarak nitelendirilebilmektedir. Ayrıca işletmenin durumu hakkında diğer analiz teknikleri arasında daha detaylı bilgi sağlayan finansal analiz tekniği olarak da değerlendirilmektedir (Bakır ve Şahin, 2009:132). İşletmeler faaliyet sonuçlarının değerlendirilmesinde finansal tablolarda yer alan kalemlerden çok söz konusu kalemler arasındaki ilişkiye ve bu ilişkinin değişim yönüne baktıklarında daha anlamlı sonuçlar alabilmektedirler (Orhan ve Yazarkan, 2011:18). Bu sebeple oran analizi işletmenin iç ve dış paydaşlarına işletmeyle ilgili finansal bilgi sağlama sebebiyle daha önemli hale gelmektedir.

Finansal analizde çeşitli oranlar kullanılabildiği gibi oranların kullanıcıları da çeşitlilik gösterebilmektedir. Yöneticiler işletmenin faaliyetleri sonucunda gösterdiği performansı ve hedeflere ulaşıp ulaşılmadığını ölçmek konusunda oranlardan faydalanabilmektedir. Potansiyel yatırımcılar ise alacakları yatırım kararlarında, işletmenin gelecekteki kazanma gücünü, kar dağıtım politikasını ve şirket performansının artmasına bağlı olarak hisse senedi fiyatlarında meydana gelen değişimi

görmek amacıyla oran analizinden faydalanabilmektedir (Andrew ve Schmidgall, 1993: 58). Kredi veren kişi ve kurumlar ise işletmenin borç ödeme gücünü ölçmek ve verdikleri kredinin geri ödenmeme riskini saptamak için oran analizinden faydalanmaktadır (Jagels ve Coltman, 2004:133).

Finansal analizde kullanılan oranlar kullanım amaçları ve taşıdıkları anlam bakımından çeşitli sınıflandırmalara tabi tutulabilmektedir. Yapılan sınıflandırmalarda kullanılan oranlar da farklılık gösterebilmektedir (White vd., 199: 33). Genel olarak kullanılan oranlar amaç ve fonksiyonlarına göre likidite oranları, finansal yapı oranları, varlık kullanım oranları, karlılık oranları ve borsa performans oranları olmak üzere beş grupta toplanmaktadır (Brealey vd., 1995: 439; Berk, 2010:469, Orhan ve Yazarkan, 2011:18). Söz konusu oran grupları içerisinde yer alan oranlar ve kullanılış amaçları aşağıda tarafımızca oluşturulan Tablo 1’de özetlenmeye çalışılmıştır. Tabloda yer alan oran gruplarından “Borsa Performans Oranları” çalışmanın amaçları doğrultusunda analize dahil edilmemiştir. finansal analizde yaygın olarak kullanılan oranlar sunulmaktadır.

Çalışmada ayrıca finans teorisinde işletmelerin finansal başarısızlığının öngörülmesinde kullanılan çeşitli yöntemler olmasına karşın iflas riskini de dikkate alması nedeniyle Altman Modeli kullanılarak spor şirketlerinin iflas riskleri de belirlenmeye çalışılmıştır. Altman modeli, oran analizinin çok değişkenli boyutlarla genişletilmesi esasına dayanmaktadır (Aydın, Şen ve Berk, 2011:189; Akgüç, 1998:94). Altman (1968), gerçekleştirdiği çalışmada farklı endüstri ve varlık büyüklüğüne sahip 66 firmada toplam 22 oran kullanmış ve bu oranları diskriminant analizine tabi tutmuştur. Analizin kapsamı 33 tanesi iflas etmiş 33 tanesi iflas etmemiş olan işletmelerden oluşmaktadır. Oluşturduğu model sonucunda firmaların finansal başarısızlığını ölçmede belirlemiş olduğu beş oranın yeterli olduğunu belirlemiştir. Belirlenen bu oranlar analizler sonucunda ağırlıklandırılmış ve Altman Z Değeri modeli oluşturulmuştur. Çalışma sonucunda analize tabi tutulan firmaların Z değeri 1,81’den küçükse firmada bir problem olduğu, Z değeri 1,81 ile 2,99 arasında olursa firma konusunda fikir sahibi olunamayacağı; fakat şüpheyile yaklaşılması gerektiği belirtilmektedir (Aksöyek ve Yalçiner, 2011;238).

Oran Grubu	Kullanılan Oranlar	Kullanılış Amacı
Likidite Oranları	Cari Oran	Genel olarak işletmenin kısa süreli borçları ile dönen varlıkları arasındaki ilişkiyi araştırmaktadırlar.
	Asit-Test Oranı	
	Nakit Oran	
Finansal Yapı Oranları	Kaldıraç Oranı	İşletmenin uzun vadeli yükümlülüklerini yerine getirebilme yeterliliğini ölçen oranlardır.
	Faiz Karşılama Oranı	
	Kısa Vadeli Borçların Yabancı Kaynak Toplamına Oranı	
	Uzun Vadeli Borçların Yabancı Kaynak Toplamına Oranı	
Varlık Kullanım Oranları	Maddi Duran Varlıkların Uzun Süreli Borçlara Oranı	Varlık kullanım oranları yöneticilerin şirket varlıklarını ne ölçüde etkin kullandığını tespit etmek amacıyla kullanılmaktadırlar.
	Stok Devir Hızı	
	Stok Devir Süresi	
	Alacak Devir Hızı	
	Alacak Devir Süresi	
	Net Çalışma Sermayesi D.H	
	Öz Sermaye Devir Hızı	
Aktif Devir Hızı		
Karlılık Oranları	Maddi Duran Varlık Devir Hızı	İşletmenin sahip olduğu öz sermaye, yabancı kaynak ve varlıklarını ne ölçüde verimli kullandığını ve bir bütün olarak gerçekleştirdiği faaliyetlerde karlı çalışıp çalışmadığının saptanmasında kullanılmaktadır.
	Brüt Kar Marjı	
	Net Kar Marjı	
	Öz Sermaye Karlılık Oranı	
	Faaliyet Kar Marjı	
Borsa Performans Oranları	Aktif Karlılık Oranı	İşletmenin ortaklarına yeterli bir gelir sağlayıp sağlamadığını belirlemede kullanılan oranlar olarak da değerlendirilmektedir.
	Fiyat Kazanç Oranı,	
	Piyasa Değeri-Defter Değeri Oranı	

**Kaynak:** Jagels ve Coltman; 2004, Önal vd., 2006, Ceylan ve Korkmaz; 2008'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

**Tablo.1** Finansal Analizde Yaygın Olarak Kullanılan Oranlar

Bununla birlikte Z değerinin 2,99'dan büyük olduğu firmaların finansal yapısının sağlıklı olduğu ve şirketsermayesinin yeterli düzeyde olduğu belirtilmektedir (Aksöyek ve Yalçın, 2011; 239). Altman modelini oluşturan oranlar ve ağırlıkları aşağıdaki gibidir (Aydın, Şen ve Berk, 2011; Akgüç, 1998; Altman, 1968);

$$Zdeğeri = .012X_1 + .014X_2 + .033X_3 + .066X_4 + .0999X_5$$

Burada;

$$X_1 = (\text{çalışmasermayesi/toplamvarlıklar}) * 100$$

$$X_2 = (\text{dağıılmamışkarlar/toplamvarlıklar}) * 100$$

$$X_3 = (\text{FVÖK/Toplamvarlıklar}) * 100$$

$$X_4 = (\text{özsermaye/yabancı kaynaklar}) * 100$$

$$X_5 = \text{satışlar/toplamvarlıklar}$$

Sermaye piyasalarının gelişmiş olduğu ülkelerde pay senetlerinin piyasa değerini dikkate alan hesaplamalara yer verilmektedir. Oluşturulan modelde piyasaların gelişmişlik düzeyi dikkate alınarak dördüncü oranda öz sermayenin defter değerine yer verilmiştir (Akgüç, 1998;94).

### **Literatür**

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde işletmelerin finansal durumları veya performanslarını ölçmede çeşitli oranlardan faydalanılan çok sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Buna karşın yapılan literatür incelemesinde spor şirketlerine yönelik az sayıda çalışmanın olmasının yanı sıra oran analizinin bire bir uygulandığı bir çalışmaya tarafımızca rastlanmamıştır. Chen ve Shmerda (1981) yapmış oldukları çalışmada, daha önce finansal oranlarla ilgili yapılan araştırmaları incelerken; Aydın (1988), Türkiye’de şirketlerin birleşme kararlarında gerçekleştirilen finansal analizleri araştırmış ve oranlardan faydalandığını ortaya koymuştur. Aktaş, Doğanay ve Yıldız (2002), çalışmalarında finansal başarısızlığın öngörülmesinde oranlardan faydalanmışlardır. Ocal, vd. (2007), çalışmalarında firmaların en önemli finansal göstergelerini belirlemede çeşitli finansal oranlardan faydalanmışlardır. Gökmen (2007), çalışmasında Türkiye’deki bankaların mevcut durumlarını ortaya koymak açısından en iyi sonucun oran analizinden elde edildiği yönünde çıkarımlarda bulunmuştur. Halim, Jaafar, Osman ve Akbar (2010), Malezya’daki büyük, orta ve küçük olarak seçilmiş altı inşaat sektörü firmasının ikincil verileri üzerinde oran analizini kullanarak firmaların olası başarısızlıklarını önceden belirlemek ve gerekli önlemlerin alınması amacıyla bir çalışma gerçekleştirmişlerdir.

Spor şirketlerine yönelik gerçekleştirilen çalışmalar incelendiğinde ise genellikle spor şirketlerinin hisse senedi performanslarıyla sportif sonuçları arasındaki ilişkilerin analiz edildiği yine spor şirketlerinin halka açılma yöntemleri, halka açılmış spor şirketlerinin sermaye yapıları ve farklı ülkelerdeki spor şirketlerinin finansal performanslarının karşılaştırılarak analiz edildiği belirlenmiştir.

Duque ve Ferreira (2004), Lizbon borsasında işlem gören spor kulüplerinin hisse senedi fiyatlarında meydana gelen değişimler ile kulüplerin futbol karşılaşmalarında aldıkları sonuçlar arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Sultanoğlu (2008), Türkiye’nin üç büyükleri olarak nitelendirilen futbol kulüplerinin halka açılma modelleri ve mali tablolarının raporlaştırılma kriterlerini Avrupa kulüpleriyle karşılaştırmalı olarak incelemiştir. Türel Bağımsız Denetim Şirketi (2010); Türkiye’deki 4 büyük spor şirketinin halka açılma modellerini ve finansal performanslarını Avrupa ile karşılaştırmasını yapmıştır. Çalışmada şirketlere ait bilanço ve gelir tablolarındaki verilerin yanı sıra şirketlerin yapısal verileri kullanılarak gelir, gider ve borç anlamında karşılaştırmalar yapılmıştır. Kaya ve Gülhan (2012), İMKB’ye kote dört spor kulübünün 2008/2010 yıllarında yapmış oldukları futbol karşılaşmalarının sonuçlarının hisse senedi fiyatları üzerinde bir etkisi olup olmadığını belirlemeye çalışmışlardır. Devicioğlu vd. (2012), dört büyük spor kulübünün

şirketleşme modellerini inceleyerek Avrupa kulüpleri ile karşılaştırmışlardır. Öztürk ve Şahin (2013), İMKB’de işlem gören spor şirketlerinin sermaye yapısı kararlarını etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Zeren ve Gümüş (2013), Türk ve yabancı toplamda 8 Futbol takımının maç sonuçları ile borsa performansları arasında farklılık olup olmadığını araştırmayı amaçlamışlardır. BESFİN kurumu (2014); Türkiye’deki 4 büyüklerin ve Avrupa’da önde gelen 4 kulübün finansal anlamda elde ettikleri başarıların futbolda elde ettikleri başarılarla bağlantısını araştırmıştır. Çalışma sonucunda son üç sezonda Türk takımları arasında Fenerbahçe ve Galatasaray’ın en iyi performansa sahip takımlar olmasına rağmen tutarsal anlamda Avrupa takımlarına pek yaklaşamadıkları saptanmıştır. Çalışmada ayrıca Türk takımlarının giderlerinden fazla gelir yaratmakta başarısız oldukları buna karşın Avrupa takımlarının giderlerinin neredeyse %100’ü oranında gelir yaratmayı başardıkları belirlenmiştir. Yine Türk takımlarındaki futbolcuların negatif katma değer yaratırken Avrupa takımlarında bu tutarın oldukça olumlu olduğu saptanmıştır.

### **Veri ve Yöntem**

Çalışmada hisseleri Borsa İstanbul’da işlem gören dört spor şirketinin 2011-2013 yıllarına ait finansal durum tablosu ve kapsamlı gelir-gider tabloları kullanılmıştır. Söz konusu tablolar şirketlere ait kamuya açıklanması gerekli her türlü bilginin yayımlandığı Kamuyu Aydınlatma Platformu’ndan (KAP) yıllık veriler şeklinde alınmıştır. KAP’tan alınan veriler çalışmanın amacına uygun olarak belirlenen 21 oranın hesaplanmasında kullanılmıştır. Borsa performans oranları çalışma kapsamı dışında tutularak analize dahil edilmemiştir. Bilgisayar programı yardımıyla dört spor şirketinin oran yöntemiyle finansal analizi yapılmıştır. Her bir şirket için 2011-2013 dönemlerinde 63, üç dönem ve dört şirket için toplamda 252 gözlem yapılmıştır. Şirketlerin finansal başarısızlıklarını ölçmek amacıyla Altman Z değerinin hesaplanmasında 5 oran kullanılmıştır. Her bir işletmenin Z değerinin hesaplanması için toplamda 72 gözlem yapılmıştır. Analize dahil edilen spor şirketleri halka açık şirketler olduğu için ve bu bağlamda Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri uyarınca finansal durumları hakkında spekülasyona neden olabilecek yorumların yapılmaması zorunluluğu nedeniyle dört spor şirketi çalışmada A,B,C ve D olarak kodlanmıştır.

### **Bulgular**

Çalışmanın bu bölümünde hisseleri Borsa İstanbul’da işlem gören dört spor şirketinin performansının finansal analiz tekniklerinden oran analizi yöntemiyle incelenmesine yer verilmiştir. Yapılan analiz sonucunda spor şirketlerinin finansal durumu aşağıda özetlenmiştir. Analiz sonuçlarından önce spor şirketlerinin finansal yapılarına ait bilgilere yer verilmektedir. Söz konusu bilgiler tablo 2’de sunulmaktadır.

Bilanço	A ŞİRKETİ %			B ŞİRKETİ %			C ŞİRKETİ %			D ŞİRKETİ %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>V A R L I K L A R</b>												
Dönen Varlıklar	33	20	32	81	33	46	58	10	16	60	12	4
Duran Varlıklar	67	80	68	19	67	54	42	90	84	40	88	96
<b>K A Y N A K L A R</b>												
Kısa Vadeli Yükümlülükler	113	272	210	11	38	73	146	42	60	36	60	98
Uzun Vadeli Yükümlülükler	118	106	108	1	29	6	107	102	51	24	13	12
<b>Ö Z K A Y N A K L A R</b>												
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar	-131	32	238	88	33	21	-153	-43	-11	39	27	-10
Ödenmiş Sermaye	26	0	0	13	7	5	2	0	2	16	10	14
Kardan Ayrılan Kısıtlanmış Yedekler	0	0	0	20	10	8	15	4	3	6	4	7
Geçmiş Yıllar Kar/Zararları	-80	-191	-391	1	11	9	-123	-42	-43	-31	11	3
Net Dönem Karı/Zararı	-78	-119	-68	51	3	-2	-49	-6	-15	48	2	-33
<b>Toplam Kaynaklar</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Tablo.2** Spor Şirketlerinin Finansal Yapı Analizi

Dört spor şirketinin 2011-2013 yılları arasında finansal yapıları incelendiğinde varlık yapısının duran varlık ağırlıklı olduğu gözlenmektedir. Duran varlık oranlarında dönem dönem dalgalanmalar gerçekleşmiş olsa da genel olarak duran varlık oranının dönen varlıkların üzerinde bir durum izlediği görülmektedir. Kaynak yapısına bakıldığında ise B şirketi dışında diğer üç şirketin ağırlıklı olarak borçla finanse edildiği gözlenmektedir. Şirketlerinin kaynak yapısının finansal yapıdaki uyumun kurulması bağlamında uzun vadeli kaynaklardan oluşması beklense de durumun öyle olmadığı gözlenmektedir. Diğer bir ifadeyle şirketler duran varlıklarını kısa vadeli borçlarla finanse etmektedir. Bu bağlamda şirketler daha riskli bir hale gelmektedirler. Şirketlerin öz sermayelerinin eksi olarak gerçekleştiği dönemlerde borç oranının arttığı dikkat çeken bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Spor şirketlerinin kısa vadeli kaynak yaratmada zorlanmadıkları riskleri yüksek olmasına rağmen borç oranının %100'ün çok üstünde gerçekleşmesi sektöre özgü bir özellik olarak değerlendirilebilmektedir. Ancak Financial Fair Play kuralları gereğince özsermayenin eksiye düşmesine ve toplam gelirin %100'ünü aşacak şekilde borçlanmaya izin verilemeyeceği göz önüne alındığında ilerleyen dönemde söz konusu spor şirketlerinin sorunlar yaşayabileceği düşünülmektedir.

Spor şirketlerinin kısa vadeli borç ödeme gücünü belirlemek için hesaplanan likidite oranlarına ait sonuçlar tablo 3'de sunulmaktadır. Tablo 3 incelendiğinde analizin yapıldığı dönemlerde incelenen spor şirketlerinin likidite oranlarının kabul gören standartların altında olduğu yani kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirmede sıkıntı yaşadıkları gözlenmektedir. Cari oran açısından spor şirketlerinin negatif net çalışma sermayesiyle çalıştıkları görülmektedir. Likidite oranları arasında en hassas oran olarak değerlendirilen nakit oranına bakıldığında ise spor işletmelerinin satışlarının durması ve

alacaklarını tahsil edememeleri durumunda borçlarını ödeyemeyecek konuma gelmelerinin kaçınılmaz olduğu görülmektedir. B şirketinin 2011 yılında en yüksek likidite oranına (7,32) sahip olan şirket olduğu fakat izleyen dönemlerde bu pozisyonunu hızla kaybettiği görülmektedir. Bununla birlikte likidite oranları bağlamında en istikrarlı şirketinin C şirketi olduğu gözlenmektedir. Oran analizi bağlamında incelenen şirketlerin likidite oranları standartların altında olsa da kendi aralarında yakın değerlerde seyretmesinin sektöre ait özelliklerden kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir.

Likidite Oranları	AŞİRKETİ			BŞİRKETİ			CŞİRKETİ			DŞİRKETİ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Cari Oran	0,29	0,08	0,15	7,32	0,87	0,64	0,40	0,23	0,26	1,67	0,19	0,04
Asit-Test Oranı	0,26	0,07	0,14	7,32	0,87	0,64	0,35	0,20	0,23	1,67	0,19	0,04
Nakit Oran	0,02	0,00	0,05	0,00	0,10	0,06	0,05	0,03	0,05	0,00	0,04	0,00

**Tablo.3** Spor Şirketlerinin Likidite Oranları Sonuçları

Spor şirketlerinin finansal yapı oranlarına ait sonuçlar tablo 4’de sunulmaktadır. Tablo 4 incelendiğinde spor şirketlerinin analiz yapıldığı dönemlerde ağırlıklı olarak yabancı kaynak kullandıkları görülmektedir. Özellikle A, C ve D şirketleri analiz döneminde oldukça fazla yabancı kaynağa yönelmişlerdir. B şirketinde ise 2012 ve 2013 yıllarında daha fazla yabancı kaynak kullanımı gerçekleşmiştir. Yabancı kaynaklar içerisinde ise spor şirketlerinin genel olarak kısa vadeli yabancı kaynağı tercih ettikleri belirlenmiştir. Spor şirketlerinin kısa vadeli borcu tercih etmelerinin nedeni olarak borcun maliyetinin daha düşük olması ve daha kolay elde edilme özelliğinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Faiz karşılama oranına bakıldığında ise spor şirketlerinin ağırlıklı olarak yabancı kaynak kullanmalarına rağmen, borcun maliyetini karşılamakta zorlandıkları söylenebilir. Ayrıca A şirketinin öz sermaye oranının eksilerde olmasının firmanın halka açılma şekliyle ve analiz yapıldığı dönemlerde geçmiş yıl zarar tutarının yüksek olmasından kaynaklandığı söylenebilir. A ve C şirketlerinin analiz dönemi boyunca özsermayelerinin negatif gerçekleşmesi, D şirketinin ise 2013 yılında özsermayesinin negatif gerçekleşmesi bu şirketler açısından özsermayelerinin eridiğinin ve finansal yapılarının zayıfladığının bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

Finansal Yapı Oranları	A ŞİRKETİ			B ŞİRKETİ			C ŞİRKETİ			D ŞİRKETİ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Kaldıraç Oranı	2,31	3,77	3,18	0,12	0,67	0,79	2,53	1,43	1,11	0,61	0,73	1,10
KVYK/Yabancı Kaynak Toplamı	0,49	0,72	0,66	0,90	0,57	0,92	0,58	0,29	0,54	0,60	0,83	0,89
UZYK/Yabancı Kaynak Toplamı	0,51	0,28	0,34	0,10	0,43	0,08	0,42	0,71	0,46	0,40	0,17	0,11
Faiz Karşılama Oranı	-1,78	-2,16	-1,82	112438,18	0,42	-0,24	-1,20	0,17	-0,90	0,43	0,01	-0,29
Maddi D.V. Uzun V.B.O	0,05	0,07	0,01	0,97	0,04	0,10	0,06	0,02	0,04	0,11	0,21	0,32

**Tablo.4** Spor Şirketlerinin Finansal Yapı Oranları Sonuçları

Spor şirketlerinin varlık kullanım oranlarına ait sonuçlar tablo 5’de sunulmaktadır. B ve D şirketlerinin stok devir hızları ve stok devir süreleri söz konusu şirketlerin analiz dönemlerinde stok bulundurmamaları sebebiyle hesaplanamamıştır. A ve C şirketlerinin ise stok devir hızları yüksek olarak hesaplanmıştır. B ve D şirketlerinin dip not açıklamaları incelendiğinde halka açılma modellerinin de etkisiyle stoklar kaleminde gösterilecek her hangi bir varlık bulunmadığından bu kalemin boş bırakıldığı görülmektedir. Stok bulunduran spor şirketlerinin dipnotlarına bakıldığında ise stokların lisanslı ürünlerden oluştuğu belirtilmektedir. Alacak tahsilinde ise B ve D şirketlerinin A ve C şirketlerine göre daha etkin oldukları söylenebilir. Varlık devir oranları genel itibariyle incelendiğinde A ve C işletmesinin B ve D işletmelerine göre varlıklarını daha etkin kullandıkları gözlenmektedir.

Varlık Kullanım Oranları	A ŞİRKETİ			B ŞİRKETİ			C ŞİRKETİ			D ŞİRKETİ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Stok Devir Hızı	39,91	54,94	88,74	-	-	-	19,77	27,64	33,59	-	-	-
Stok Devir Süresi	9,02	6,55	4,06	-	-	-	18,21	13,02	10,72	-	-	-
Alacak Devir Hızı	7,75	11,05	10,29	26,76	12,99	16,39	8,80	9,11	7,01	19,96	10,25	4,98
Alacak Devir Süresi	46,48	32,57	34,98	13,45	27,71	21,97	40,92	39,51	51,34	18,04	35,11	72,34
Net Çalışma Sermayesi D.H.	-1,18	-0,48	-0,82	0,78	-13,45	-1,81	-1,05	-1,21	-1,12	1,91	-1,14	-0,38
Duran Varlık Devir Hızı	1,42	1,52	2,15	2,79	1,00	0,90	2,20	0,43	0,58	1,16	0,63	0,37
Aktif Devir Hızı	0,95	1,21	1,46	0,54	0,67	0,48	0,93	0,39	0,49	0,46	0,55	0,36
Öz Sermaye Devir Hızı*	-0,72	-0,44	-0,67	0,62	2,02	2,32	-0,61	-0,89	-4,57	1,17	2,05	-3,71

**Tablo.5** Spor Şirketlerinin Varlık Kullanım Oranları Sonuçları

**Not:** Öz sermaye devir hızı’nın negatif gerçekleşme sebebi söz konusu dönemlerde işletmenin öz sermayelerinin negatif olmasından kaynaklanmaktadır.

Spor şirketlerinin karlılık oranlarına ait sonuçlar tablo 6’da sunulmaktadır. Tablo 6 incelendiğinde A ile C şirketleriyle, B ile D şirketlerinin karlılık oranlarının birbirine yakın olduğu gözlenmektedir. Söz konusu yıllarda spor kurallarındaki yaptırımlar ve devam etmekte olan davaların etkileri de unutulmaması gereken önemli unsurlar arasındadır. Karlılık oranlarına bakıldığında şirketlerin analizin yapıldığı dönemlerde yüksek giderler ve satışların maliyetlerden daha yavaş yükselmesinden kaynaklanan sorunlar nedeniyle karlılıklarının düştüğü gözlenmektedir. Bunun yanı sıra şirketlerin giderleri arasında olağan dışı faaliyetlerden kaynaklanan giderlerin (özellikle döviz kurundan kaynaklanan) de karlılığı olumsuz etkileyen bir unsur olduğu söylenebilir. Analizin yapıldığı dönemlerde spor şirketlerinin arasında B ve D şirketlerinin diğer şirketlere göre daha iyi bir performans sergiledikleri görülmektedir. A ve C şirketlerinin özsermayeleri ve net kar tutarları negatif gerçekleşmiş bu bağlamda özsermaye karlılık oranları pozitif olarak hesaplanmasına rağmen özsermaye karlılıkları anlamsız olarak yorumlanmalıdır. 2013 yılı dışında B ve D şirketlerinin düşük olsa da karlılıklarının pozitif gerçekleştiği belirlenmiştir.



	A ŞİRKETİ			B ŞİRKETİ			C ŞİRKETİ			D ŞİRKETİ		
Karlılık Oranları	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Brüt Kar Marjı	0,32	0,36	0,17	0,91	0,04	-0,05	-0,17	-0,05	-0,05	0,95	0,05	-0,83
Net Kar Marjı	-0,82	-0,98	-0,46	0,94	0,02	-0,04	-0,52	-0,16	-0,31	1,04	0,04	-0,92
Öz Sermaye Karlılık Oranı	0,60	0,43	0,31	0,58	0,05	-0,10	0,31	0,14	1,41	1,22	0,09	3,40
Faaliyet Kar Marjı	-0,56	-0,73	-0,31	0,89	0,02	-0,03	-0,30	0,03	-0,15	0,94	0,02	-0,79
Aktif Karlılık Oranı	-0,78	-1,19	-0,68	0,51	0,02	-0,02	-0,48	-0,06	-0,15	0,48	0,02	-0,33

**Tablo.6** Spor Şirketlerinin Karlılık Oranları Sonuçları

Çalışmada ayrıca Altman modeli kullanılarak incelenen dört spor şirketinin yıllar itibariyle finansal başarısızlık riskleri ölçülmeye çalışılmıştır. Yapılan analizler sonucunda elde edilen Z değerleri Tablo 7’de sunulmaktadır. Altman modeline göre Z değeri, 1,81’den küçük olan şirketler iflas riski içerisinde değerlendirilmektedir. Tablo incelendiğinde finansal anlamda 2011 ve 2012 yıllarında B ve C şirketlerinin Z değerlerinin 2,99’dan yüksek gerçekleştiği ve bu bağlamda iflas risklerinin bu yıllar içinde olmadığı belirlenmiştir. Ancak 2013 yılı itibariyle D şirketinin Z değerinin negatif olarak gerçekleşmesi bu şirketin iflas riski içerisinde olduğunu gösterirken, B şirketinin 2013 yılı Z değerinin ise 1,81 ile 2,99 arasında yer alması iflas riski itibariyle bu şirket hakkında herhangi bir şey söylenemeyeceğini ifade etmektedir. A ve C şirketlerinin ise analiz dönemi boyunca Z değerinin 1,81’nin altında gerçekleşmesi söz konusu şirketlerin iflas riski içerisinde olduklarını göstermektedir.

	A ŞİRKETİ			B ŞİRKETİ			C ŞİRKETİ			D ŞİRKETİ		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>Altman Z Değeri</b>	<b>-20,93</b>	<b>-33,41</b>	<b>0,33</b>	<b>64,86</b>	<b>4,33</b>	<b>1,94</b>	<b>-12,10</b>	<b>-1,35</b>	<b>-2,75</b>	<b>19,40</b>	<b>3,10</b>	<b>-9,81</b>

**Tablo.7** Spor Şirketlerinin Altman Z Değeri Sonuçları

### Sonuç

Son yıllarda spor endüstrisi elde ettiği gelirler ve diğer endüstrilerle ilişkileri bağlamında uluslararası düzeyde en hızlı gelişen endüstrilerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle dünya üzerinde en fazla ilgi gören ve takip edilen spor dalı olan futbol, yarattığı ekonomik katma değer itibariyle spor endüstrisi içerisinde önemli bir paya sahiptir. Türkiye’de 1980’li yıllarda spor kulüplerinin dernek statüsünden çıkarak şirketleşmeye başlamaları firma değerini maksimize ederek varlıklarını devam ettirebilmeleri için etkin yatırım ve finansman kararları almalarını kaçınılmaz kılmaktadır. Söz konusu yıllarda şirketleşme yoluna giden spor kulübünün sayısının fazla olmasının yanında borsada işlem gören spor şirketi dörtle sınırlı kalmıştır. Diğer sektörlerde de olduğu gibi spor endüstrisinde de kulüplerin sermaye piyasalarından kendilerine düşen payı alabilmeleri ve rekabet ortamında bir adım önde olabilmelerinin yolu halka açılmalarından geçmektedir. Spor kulüplerinin halka açılmaları, yeni, uzun vadeli ve düşük maliyetli fon bulmalarına kolaylaştırması açısından önem arz

etmektedir. Son yıllarda meydana gelen gelişmeler, UEFA'nın getirdiği kriterler spor şirketlerinde finans departmanının önemini arttıran bir unsur haline gelmiştir. Şirketlerin mevcut durumlarının analizi, finansal yapı dengesinin korunması ve alınacak yatırım kararlarının etkinliği doğru bir finansal analiz ve kontrol sistemini gerektirmektedir. Futbol kulüplerinin sahip oldukları taraftar kitlesi, reklam, yayın gelirleri, sponsorluk ve forma satışı gibi unsurlar kulüpleri profesyonel olarak yönetilmesi gereken büyük şirketler haline getirmiştir. Bununla birlikte spor şirketlerinin Uluslar Arası Finansal Raporlama Standartları ve Avrupa Futbol Federasyonları Birliği'nin (UEFA) 2014 yılı itibarıyla uygulanmaya başlayacak olan Financial Fair Play kuralları, finansal tabloların hazırlanmasını, yayımlanmasını finansal analizlerin yapılmasını ve yatırım kararlarının takibini gerekli kılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören dört futbol kulübünün 2011-2013 yılları arasında finansal performansının oran analizi yöntemiyle ölçülmesidir. Çalışma sonucunda Borsa İstanbul'da hisseleri işlem gören dört spor şirketinin likidite oranlarının kabul gören standartların altında olduğu saptanmıştır. Söz konusu oranların düşük olması ve net çalışma sermayesinin negatif olarak gerçekleşmesi spor şirketlerinin kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirmede sorunlarla karşılaşabileceklerinin yanı sıra kısa vadeli borç ödeme risklerini de arttıran bir unsur olabileceği düşünülmektedir. Bu bağlamda spor şirketlerinin çalışma sermayesi yönetimine gereken önemi vermeleri ve vade uyumu açısından dönen varlıkları toplamıyla kısa vadeli yabancı kaynakların dengeli kullanılması önerilebilir. Finansal yapı oranlarına bakıldığında işletmelerin borç kullanım oranının kabul gören standartların üstünde olması şirketlerin ağırlıklı olarak borçla finanse edildiklerini ve borç ödeme gücü açısından finansal sıkıntıya düşebilme risklerinin olduğunu göstermektedir. Özellikle A ve C şirketlerinin özsermaye tutarlarının negatif olarak gerçekleşmesi söz konusu şirketlerin mali yapılarının güçsüz olduğu ve finansal anlamda yükümlülüklerini yerine getirmede sorunlarla karşılaşabilme risklerinin bulunduğunu göstermektedir. Yukarıda da ifade edildiği gibi Financial Fair Play kuralları gereğince özsermayenin eksiye düşmesine ve toplam gelirin %100'ünü aşacak şekilde borçlanmaya izin verilemeyeceği göz önüne alındığında ilerleyen dönemde A ve C spor şirketlerinin sorunlar yaşayabileceği düşünülmektedir. Bu bağlamda spor şirketlerinin özsermayelerini güçlendirmeleri yabancı kaynak kullanımında ise varlık yapısına uygun olarak vade tercihlerinde bulunmaları önerilebilir.

Varlık kullanım oranları bağlamında A ve C şirketlerinin B ve D şirketlerine göre daha etkin olduğu gözlemlense de net çalışma sermayesi ve öz sermaye devir hızının negatif gerçekleşmesi spor şirketlerinin varlıklarını etkin kullanamadığına işaret etmektedir. Bu bağlamda özellikle faaliyetlerde kullanılan varlıklara optimum düzeyde yatırım yapılması ve özellikle gelirlere uygun şekilde yatırım yapılması faaliyetlerin etkinliği açısından önem arz etmektedir. Spor şirketlerinin karlılık oranlarının ise düşük olması şirketlerin kar yaratma konusunda başarısız olduğunu ve gelir gider dengesini oluşturamadıklarını göstermektedir. Bu bağlamda maliyet ve gider kalemlerinin daha iyi analiz edilerek gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir. Özellikle spor şirketlerinin temel gelir kalemleri olan stadyum, yayın, forma ve futbolcu satışının daha etkin yönetilmesi buna karşın temel gider kalemleri olan futbolcu transferlerinin yanı sıra diğer finansal ve operasyonel giderlerin dikkatle izlenmesi gerektiği düşünülmektedir. Yine özellikle futbolcu transferlerinde döviz kurundaki yükselmelere bağlı olarak

oluşabilecek giderlere dikkat edilmeli ve döviz kuru riskine karşı korunma önlemleri alınmalıdır.

Spor şirketlerinin finansal başarısızlığının ölçülmesinde kullanılan Altman Modeli sonuçlarına bakıldığında ise analiz dönemi içerisinde A ve C şirketlerinin iflas riski içerisinde oldukları, D şirketinin ise son dönem itibarıyla iflas riski içerisinde olduğu saptanmıştır. B şirketinin de genel olarak iflas riski içerisinde olmamasına rağmen ilk iki dönemdeki finansal başarısını yılar itibarıyla koruyamadığı dikkat çeken bir unsurdur. Spor şirketlerinin finansal başarısızlıklarının likidite, finansal, faaliyet ve karlılıkla ilgili performanslarından kaynaklandığı görülmektedir. Bu bağlamda şirketlerin yukarıda ifade edilen likidite, karlılık, finansal yapı ve faaliyet etkinliğine dikkat etmelerinin önemli olacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda sözkonusu spor şirketlerinin finansal yönetim becerilerine sahip profesyonel yöneticilerle çalışması değer maksimizasyonuna katkı sağlaması açısından önem arz etmektedir.

Çalışma sonucunda elde edilen bulgular Türk spor şirketlerinin finansal durumları ve performansları hakkında genel bir bilgi sunması açısından önem arz etmektedir. Yukarıda ifade edilen öneriler doğrultusunda söz konusu şirketlerin finansal yapılarının daha güçlü olabileceği ve firma değeri maksimizasyonu hedefine ulaşarak varlıklarını devam ettirebilecekleri düşünülmektedir. Çalışma sınırlı bir süreyi ve sınırlı sayıda spor şirketlerini kapsayacak şekilde gerçekleştirilmiştir. İleride daha uzun bir süreyi kapsayacak ve daha farklı analiz tekniklerinin kullanılabilmesi için çalışmalar gerçekleştirilebilir. Bununla birlikte dünyada hisseleri işlem gören spor şirketleriyle ülkemizdeki halka açık spor şirketlerinin finansal performansları ve halka açılma modelleri, UEFA'nın "Financial Fair Play" kuralları kapsamında karşılaştırmalı olarak analiz edilebilir.

## KAYNAKLAR

- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*. Avcıol:İstanbul.
- Aksöyek, İ. ve Yalçiner, K. (2011). *Çözümlü Problemleriyle Finansal Yönetim*. Bilgi İletişim Grubu: İstanbul.
- Aktaş, R., Doğanay, M. ve Yıldız, B. (2002). Mali Başarısızlığın Öngörülmesi: İstatistiksel Yöntemler Ve Yapay Sinir Ağı Karşılaştırması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58-4:1-24.
- Altman, E. I. (1968, September 4). Financial Ratios, Discriminant Analysis And The Prediction Of Corporate Bankruptcy. *The Journal Of Finance*, S. 589-609.
- Andrew, P. ve Schmidgall R. (1993), *Financial Management For The Hospitality Industry* USA:AH&MA.
- Aydın, N. (1988). *İşletmelerin Birleşmesinde Finansal Analiz Ve Bir Uygulama*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. Yayınlanmamış Doktora Tezi
- Aydın, N., Şen, M. ve Berk, N. (2011). *Finansal Yönetim*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Berk N. (2010). *Finansal Yönetim*. Türkmen Kitabevi: İstanbul.
- BESFİN Finansal Hizmetler Danışmanlık ve Ticaret A.Ş., "Finansal Başarı Karşılaştırması", 20Şubat2014 tarihinde <http://www.besfin.com/tr/yayin-detay.php?id=100026&cid=100> adresinden erişildi.

- Brealy R. A., Myers S. C. ve Marcus A. J. (1995). *Fundamentals Of Corporate Finance*. Literatür Yayıncılık: İstanbul.
- Ceylan A. ve Korkmaz T. (2008). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Ekin Basım Yayın Dağıtım: Bursa.
- Chen Kung, H. and Shimerda Thomas A. (1981). An Empirical Analysis Of Useful Financial Ratios. *Financial Management*, 51-63.
- Devecioğlu, S., Çoban, B., Karakaya, Y. E. ve Karataş, Ö. (2012). Türkiye’de Spor Kulüplerinin Şirketleşmeye Yönelimlerinin Değerlendirilmesi. *Sportmetre Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 35-42.
- Duque, J. ve A Brantes Ferreira, N. (2004). Explaining Share Price Performance Of Football Clubs Listed On The Euronext Lisbon. *Instituto Superior De Economia E Gestao*, 1-38.
- Flynn, M. A. ve Gilbet, R. (2001, 02 15). The Analysis Of Professional Sports Leagues Asjoint Ventures. *The Economic Journal*, S. 27-46.
- Gürel Bağımsız Denetim Şirketi (2010). "Spor Şirketlerinin Yapısal ve Finansal Karşılaştırmalı Analizi", 25 Şubat 2014 tarihinde [http://www.vergikilavuzu.com/Assets/Content/file/1\\_Futbol.pdf](http://www.vergikilavuzu.com/Assets/Content/file/1_Futbol.pdf) adresinden erişildi.
- Gökmen, B (2007). *Bankalarda Finansal Tablolar Analizi*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı İktisat Teorisi Bilim Dalı. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Halim, M. S., Jaafar M., Osman O., Akbar S. (2010). The Contracting Firm’s Failure And Financial Related Factors: A Case Study Of Malaysian Contracting Firm. *International Research Journal Of Finance And Economics*, 52, 28-40.
- İkiz, M. (2010), "Bir Endüstri Olarak Futbol", 17 Haziran 2014 tarihinde <http://www.futbolekonomi.com/index.php/haberler-makaleler/yonetim/121-mete-ikiz/363-bir-enduestri-olarak-futbol.html> adresinden erişildi
- Jagels M. G. ve Coltman, M. M. (2004). *Hospitality Management Accounting*. New York: Wiley
- Kamuyu Aydınlatma Platformu (2013), [www.kap.gov.tr](http://www.kap.gov.tr).
- Kaya, A. ve Gülhan, Ü. (2012). *Spor Kulüpleri Performanslarının Hisse Senedi Fiyatlarına Etkisi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Bir Uygulama*. 3. Finans Sempozyumu (S. 35-63). Erzurum
- Langemeier, M. R. (2004). *Financial Ratios Used In Financial Management*. Kansas State University.
- Orhan, Suphi M. Ve Yazarkan, H. (2011). Küresel Finansal Krizin İMKB 30 Şirketlerine Etkilerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 33, 17-28.
- Öcal, M. E., Oral E. L., Erdis E., Vural G. (2007). Industry Financial Ratios— Application Of Factor Analysis İn Turkish Construction Industry. *Building and Environment*, 42, 385–392.
- Önal, Y. B., Karadeniz E., Koşan L. (2006). Finansal Analiz Tekniklerinin Otel İşletmelerinde Stratejik Yönetim Aracı Olarak Kullanımına İlişkin Teorik Bir Değerlendirme. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 2(2), 16-25.
- Öztürk, M. B. ve Şahin, E. E. (2013). İMKB’de İşlem Gören Spor Firmalarının Sermaye Belirleyicileri Üzerine Bir Analiz. *Verimlilik Dergisi*, 7-24.

- Sultanoğlu, B. (2008). *Hisseleri Halka Arz Edilen Türk Futbol Kulüplerinin Mali Tablolarının Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde İncelenmesi*. Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- White I. Gerald, Sondhi C. Ashwinpaul and Fried D. (1997). *The Analysis And Use Of Financial Statements*. New York: John Wiley & Sons Inc.



## **DOMINANT CURRENCY HYPOTHESIS AND CREDIBILITY ISSUES: THE CASE OF EUROPEAN MONETARY SYSTEM<sup>1</sup>**

Murat PÜTÜN\*

### **ABSTRACT**

Linked to the gold standard of post war Monetary System, Bretton Woods System governed world-wide bilateral exchange rates successfully over the decades. The monetary stability that had been reached and maintained over the years within the system was largely attributed to the design of the system within which U.S. had undertaken the dominant role in determining the monetary trajectory for other participants. The international or regional monetary systems worked on the basis of likewise leadership models, would pave the way for theoretical considerations in the literature. Dominant Currency Hypothesis is to explain that in a given fixed exchange rate system in which there are  $n$  numbers of the participant currencies, if there is a leading country which is relatively stronger than others in economic terms; its currency will equally be stronger and will be able lead others in terms of monetary policy. The leading country authorities will hold total independence in monetary policy making whereas the followers will be bound by the actions of leader country. That is to say, the anchor country independently determines its domestic monetary policy path whereas the weak currencies' monetary authorities would have to follow its foot steps passively in the hope of gaining anti-inflationary credibility. Regarding the European Monetary System (EMS), The Bundesbank would act as an anchor in the EMS. Other members, particularly those with high inflationary reputation would benefit by subscribing to the policies of the anchor. The disciplinary policies determined by Bundesbank would be imitated by them.

**Key Words:** Dominant Currency Hypothesis, German Dominance, European Monetary System, Exchange Rate Mechanism, Bretton Woods System.

### **ÖZET**

İkinci Dünya savaşı ertesinde oluşturulan altın standardı esasına dayanan Parasal Sistemin bir parçası olan Bretton Woods Döviz Kuru Sistemi, küresel düzeyde döviz kuru yönetimini onlarca yıl başarıyla yürütmüştür. Elde edilen ve uzun yıllar devam eden bu parasal istikrar, büyük ölçüde, A.B.D.'nin, diğer katılımcıların para politikasının belirlenme sürecinde üstlendiği baskın rolü yaratan sistemsel özelliklere dayandırılmaktadır. Liderlik unsuru temeline dayanan bu tarzdaki uluslararası yada bölgesel parasal sistemler, daha sonra literatürde teorik kapsam içerisinde ele alınmıştır. Parasal Baskınlık Hipotezi,  $n$  sayıda para biriminin bulunduğu bir sabit kur sisteminde, eğer ülkelerden biri, diğer ülkelerin tümünden göreceli ekonomik üstünlüğe sahipse, aynı zamanda bu ülkenin para birimi de diğerlerine kıyasla daha güçlü olacak ve bu

---

<sup>1</sup> Bu makale 2003 yılında kabul edilen doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

\* Öğr.Gör.Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, mputun@cu.edu.tr

durum bu ülkeye, diğer ülkelerin para politikası belirlenme sürecinde liderlik statüsü sağlayabilecektir. Öncü ülke otoriteleri, para politikasının formüle edilme sürecinde tamamen bağımsız olma yeteneğini elinde tutarken, bu ülkeyi takip etmek zorunda kalan ülkeler, o ülkenin belirlediği hareket alanıyla sınırlı kalmaktadırlar. Bu, Öncü ülkenin ulusal para politikasını bağımsız olarak belirleyebilme yetkisine sahip olduğunu açıklarken, göreceli olarak zayıf olan paraların temsil ettiği ülkelerin otoritelerinin, anti enflasyonist güvenilirlik sağlamak amacıyla, öncü ülkenin para politikası programını pasif olarak takip etmesi manasına gelmektedir. Avrupa Para Sistemi (APS) söz konusu olduğunda, Alman Merkez Bankası APS içerisinde çapa rolünü üstlenmektedir. Diğer üyeler, özellikle yüksek enflasyonla adları anılanlar, öncü ülke politika kurucularının politikalarını kabullenerek fayda sağlayabileceklerdi. Alman Merkez Bankası'nın belirlediği disiplin politikaları bu ülkeler tarafından taklit edilecekti.

**Anahtar Kelimeler:**Parasal Baskınlık Hipotezi, Alman Baskınlığı, Avrupa Para Sistemi, Döviz Kuru Mekanizması, Bretton Woods Rejimi

## **Dominant Currency Hypothesis and Credibility Issues: Evidence from the EMS**

### **1-Introduction**

Dominant currency hypothesis asserts that, in a fixed exchange rate scheme where there are  $n$  numbers of the participant countries' currencies, if there is a leading country relatively stronger than others, its currency will equally be stronger and endowed with the capacity to lead others given the independence to do so. In the light of this, when there are  $n$  numbers of participating currencies, the  $n-1$  currency will possibly dominate the other currencies, in return, most notably the monetary policy making authority of the dominant currency will equally exert dominance over their counterparts in associated economies.

Fixed exchange rates entails multilateral guarantee for the all participants that seems hard to commit when domestic monetary policy autonomy wanted to be preserved fully or reluctance was shown to remove much of such autonomy. In a situation where lack of such a guarantee persists or insufficient commitment attached to it, the irrevocable fixity of the exchange rates possibly will not be long lasting. The more binding the arrangements becomes, the more credible the overall conduct of the system will become.

Lack of commitment will make the regime look like a unilateral arrangement where non-commitment would not invoke serious implications in terms of punishment. The ERM of the EMS by a large stands as an example for about a decade from the date it was set to work.<sup>2</sup> The achievement of the full fixity meant to be achieved progressively, but successfully materializes only when policies pursued by the individual countries are deemed credible. The credibility required to keep the exchange rates at a steady state is a target hard to gain and subject to alterations as the judgment

---

<sup>2</sup> The early years of the ERM has been underlined with the insufficient level of commitment to the exchange rate fixity by the participants.



of the markets on monetary authorities' actions may diverge. With independent monetary authorities, such an outcome is hard to materialize since national policy line is in conflict with that of required multilateral commitment, even if the conflict between two is reduced to lowest level. Without a central institution, the so called fixed exchange rate regime will inherently bear strong incentives for countries to pursue their own course of policy line at the expense of other members. The disciplinary view of the EMS contends that intrinsic asymmetries born in the EMS as regards the countries' ability to obtain anti-inflationary reputation from the Bundesbank reducing the cost of disinflation. N-1 members' central banks relinquish their policy autonomy in favour that of German Bundesbank.<sup>3</sup>

The objective of this paper is to analyze the Dominant Currency Hypothesis and; its past European version, "German Dominance Hypothesis", from theoretical perspective and give evidence from application. The author attempts to account for a critical version of the theoretical treatment in the literature. In order to make in depth analysis, it is necessary to refer to the relevant views of others related to the topic under discussion. The views and findings of the others will be handled critically in this respect. The wider implication of German Monetary Policy influence in Europe receives a detailed coverage where the measurement of the degree of German dominance and/or influence is investigated. The structure of the rest of this research paper is as follows:

After the introduction, Chapter two presents and analyses the dominant currency hypothesis in connection with the European Monetary System. A detailed account of German leadership model and its implications are appropriately covered in this chapter. Next; Chapter three attempts to exhibit a more analytical picture of the research topic by focusing on the EMS in the European context. A critical treatment on the degree and weaknesses of German Dominance and; evidence drawn from the EMS are the particular features covered in this chapter. Finally; the last chapter concludes the overall results.

## **2- Linking The Approach Of Dominant Currency Hypothesis To The Ems: German Dominance Hypothesis**

### **2.1. European Monetary System; German Dominance Hypothesis and Credibility Argument**

GDH set forth to explain Germany's monetary superiority automatically assumes that the ERM is asymmetric in nature.<sup>4</sup> Hence; design of such asymmetry de

---

<sup>3</sup> This disciplinary view of the ERM for example well illustrated and evaluated by *Von Hagen and Fratianni* (1990) which is difficult and costly to achieve by another means.

<sup>4</sup> When the formation of the EMS was being initiated, one the main discussions was that ERM should be more flexible than former snake regime, that would ease the former problem of equal share of the burden. The initial design may be considered as more symmetrical than snake regime, but however actual working of the system usually described as asymmetric.

facto discharges a particular country's central bank as a leader notwithstanding unofficial, a possibility of ability to determine monetary policy for the whole participants.<sup>5</sup> It is a contentious issue whether the ERM would have turned out to be an anti inflationary bias if had functioned symmetrically. The imposed symmetry would strengthen the freedom to opt for monetary policy autonomy that in return would likely to pave the way for uncoordinated policies given the divergent economic outlook in the EU. In terms of the ERM participants, this could imply looser monetary policies for the higher inflationary countries that would possibly impede the process of coordination and render the pursuit of credible monetary policies difficult. Symmetric version of ERM therefore could have made reducing the cost of inflation higher for high inflation countries as the policies would not have been deemed as credible by the public.<sup>6</sup> Yet, the suggestion that German monetary policy must take into board the peculiar circumstances of the other members, whose foremost aim is to import disinflation has not always been the case.<sup>7</sup>

The primary goal of price stability that Germany made strict commitment to has been instrumental in encouraging other countries for taking part in a scheme like that of the EMS. The willingness of the large countries like France and Italy to join in an exchange rate arrangement where Germany acted as a leader is usually explained in a way that made ERM as a superior tool to reduce inflation through importing credibility as a *defacto* result of this arrangement.<sup>8</sup> If one country in a fixed exchange rate mechanism is the dominant player, then it will tend to dictate the inflation rate in the long run. (Barrel, 1992: 33). The German Bundesbank acted as a nominal anchor in the system and adapting to the conditions generated by the anchor, others like France Italy hope to reduce their high level of inflation. In terms of the credibility argument initiated by Barro and Gordon, the Bundesbank has a high credibility with a strict adherence to requirements of the policy rule which is enforced by full commitment to the price

---

<sup>5</sup>This is a central issue highlights the hegemonic design of a fixed exchange rate mechanism often associated with the situation in Bretton Woods regime and European Monetary System. The German leadership argument in the EMS will be covered in detail later in this chapter.

<sup>6</sup>In a symmetric setting, assuming that each country had monetary autonomy, there would be more room available for government to incline for discretion. As far as higher inflationary countries concerned, they may not have selected price stability as a primary policy goal considering the fact that governments could resort to cheating. Cheating would be practically possible in the case of non-commitment because of the availability of realignments.

<sup>7</sup>This situation will be discussed in the chapter six where German Monetary policy spill over generated system wide problems.

<sup>8</sup>In a way German Dominance Hypothesis set to explain German leadership in terms of its superiority in monetary field. Those two countries are almost as large as Germany and although Germany's production capacity and productivity is larger than those two, not to greater extent. The superiority that endows Germany with leadership lies in her reputation of monetary stability, mainly strict adherence to price stability. Positive trade balance is an important factor in that respect enables Germany to hold large amount of DM reserves and joint reserves were also largely held in DM to be prepared for interventions.

stability. On the other hand, the French and Italian Central Banks have lower credibility. By fixing the value of their currencies to the German mark they exclusively exposed to the new monetary condition where German policy standard must be adopted. Tying their monetary policies to the German standard imply for those countries the surrender of their monetary policy autonomy.<sup>9</sup> Incorporating this line of argument of fixed exchange rates into *Barro and Gordon* setting, the cost of reducing the level of inflation seems to be smaller than other versions of policy rule commitment schemes since credibility or reputation building is made simpler by adoption of an anchor.

## **2.2. N-1 Solution Within The Asymmetric Position**

Symmetric EMS would imply very high degree of monetary policy independence for the weak currency countries, whilst asymmetric nature of the EMS, as suggested by the GDH, would impose stricter monetary discipline on them. Under such a circumstance “a “beggar-thy-neighbour” deflationary strategy from divergent countries, aimed at provoking an exchange rate change, will bias deflation at a disadvantage of the leader country” (Farina, 1991: 447). In the light of this, the multi-country strategic game entails that the hegemony country has to obtain assurances from the participants which promise that they would stand by the hegemonic model in this asymmetric setting.<sup>10</sup> Let us assume a regime within which the above like featured divergent countries maintains authority in managing their exchange rate vis-à-vis the leader country where the latter is attached to the asymmetric solution.<sup>11</sup> This condition exposes the reserve currency country to a privileged situation where it can exploit monetary policy in order to alter domestic circumstances for stabilization purposes never mind it has fixed its currency against N-1 countries. Reserve country can enjoy keeping monetary policy autonomy intact for free rider policies if needed without a need to intervene in the currency market. Reserve currency does not need to intervene in the market in order to hold the currency fixed as opposed to other countries whose currency cross fixed against the other participants’ currencies. As a result of this, reserve currency holds a great privilege to be able to use monetary policy as a stabilization tool.

The asymmetric solution is referred to N-1 solution, as one version to this consideration expressed above. Keeping in mind the credibility argument that is linked to the exchange rate regime; this concept will be taken further. Again, it is to be repeated that the sharing of the monetary autonomy is not equally distributed.

There is only one country that decides and operates its monetary policy independently. Let’s assume that a fixed exchange rate regime is consisted of N members. N-1 countries will lose monetary policy autonomy while on the other hand

---

<sup>9</sup> That is the striking feature of the pegging versus importing credibility. There is a clear trade off between importing credibility from the anchor country and monetary autonomy for the individual member which took part in the pegging arrangement.

<sup>9</sup> strategic game, i.e. France and Italy must guarantee that they will abide by the hegemonic structure of the regime and the rules that supports it. i.e. intervention rules.

<sup>11</sup>The centre (leader) country under these circumstances assumed to have been determining monetary policy.

one country, often called as leader or centre, will enjoy greatly the freedom of determining monetary policy by itself. That great freedom possibly gives the leader country the authority of being able to fix the monetary in accordance with the domestic goals of the economy. The rest, N-1 countries have not great choice but adopt to the rules of the game, within the given framework, N-1 countries would produce policy responses not as much to the basic needs of the domestic economy, but in accordance with what is being enforced by the leader country. Hence, for them, monetary policy followed is not a choice but a design to be pursued. Centre country determines and puts into action monetary policy independent of others and makes the rest to follow them if they are fully committed to the pegging arrangement. Therefore, the N-1 countries will have to shoulder the full cost the macroeconomic adjustment because their monetary policy may not match the target of exchange rate stability. This implies that policy maker cannot commit to the domestic stabilization while at the same time sticking on the exchange rate target that dictates monetary policy at the expense of the former. The countries other than anchor will import the latter's monetary conditions that dominates the whole currency area. The anchor country does not own any obligation for exchange rate stability, it will design its monetary policy as if did not take part in an exchange rate regime. Though anchor country is known of strictly committed to the price stability, it is in a position to act as if in a flexible exchange rate regime. The followers surrender monetary policy autonomy in favour of exchange rate stability. Their interest rate policy reflects the anchor country's decisions hence their monetary policy conduct changes in pursuance of the changes in the monetary conditions of the anchor country. The other condition that may entail changes is to attempt exchange rate pressures. The mandatory intervention to preserve exchange rate stability is the task of follower countries. The ERM of the EMS, in terms of sharing the burden of intervention, distribute the intervention obligations among the whole members in the system. This includes the anchor currency, namely the DM.

The principle logic behind the explanation of leadership formula lies in the fact that centre country will be the one enjoying the reputation of having the lowest inflation level. Linking that to the central bank independence argument, possibly the centre country is the one which has a independent central bank. Not only will N-1 countries tie their currencies to the lowest inflation country's currency but also follow the footsteps of an independent central bank whose foremost aim is to maintain price stability, and in return import anti inflation. The N-1 solution reflects that inflation convergence to centre country is an automatic process. The fact that although asymmetric formation in a likewise arrangement is a clear-cut way of importing anti--inflation pending on the existence of such reputation of the centre, accommodation of higher inflation is also possible when such highlighted reputation comes to an halt.<sup>12</sup>

Policymaker has no choice but to follow the initiated policies by the centre and

---

<sup>12</sup> The position of the dollar as a vehicle currency in the Bretton Woods regime clearly fits in this explanation. The dollar has been a centre currency in this regime and other countries have largely gained in terms of importing anti inflationary reputation as result of pegging to dollar for long period of time. Nevertheless, when American Policy choice has changed in favour of monetary expansion, not only U.S. economy were dragged into an endemic inflationary spiral but also other countries who were to adopt to such a policy switch.

this inevitably renders monetary policy endogenous for him. The policymakers in the N-1 countries would automatically build up anti inflationary reputation as a reward for the tight monetary policy imposed by the centre country and reducing the cost of reducing inflation accordingly. Reputation building thus is facilitated by following the monetary rule designed by the centre country. The pegging arrangement provides the follower countries with the advantage to signal their commitment to pursue price stability resolution of the anchor country. The poor ex-commitment to price stability will be strengthened by the pegging arrangement by changing the expectations of the market participants. Fixing the exchange rate may eliminate the previous inflationary bias by rendering follower's monetary policies credible. Hence, such regimes help to promote reputation building. Importing credibility will also generate disciplinary gains in the fiscal area. Pegging agreement by a large rule out the monetary financing of the budget deficits therefore implying enforceability in the budgetary field, preventing accumulation of large budgetary deficit.<sup>13</sup>

While inflation convergence brought about by disciplinary policies leads to the overvaluation of the weak currency, in turn, the strong currency will be undervalued. In the light of the theoretical considerations, the immediate effect of such a convergence - other things equal- will be a worsened competitiveness for the weak currency country as opposed to the improvement for the centre country in this scale. Having claimed that, the weak currency country may be subject to deterioration in current account balance *vis-à-vis* centre country while the latter may observe an improvement on the other edge on this account. Therefore, in order to improve the competitive situation in the short run, the weak currency has to realign *vis-à-vis* centre country currency that would be costly not only for the short run but also longer time horizons. When weak currency realizes devaluation the immediate effect will be strengthened competitiveness though sacrificing price stability in exchange for the short run concerns. This practise jeopardizes the anti- inflationary reputation that was earned previously possibly with a worsened credibility for the longer run.<sup>14</sup>

### **2.3. The Credibility of Exchange Rate Targeting**

In order to reach to a judgment about a pegging arrangement and the alleged credibility that it is expected to generate, the degree of monetary autonomy foregone poses as an integral element in the process.<sup>15</sup> Exchange rate adjustment as a tool would

---

<sup>13</sup> See *Carlo Monticelli and Luca Papi*, p.46,47

<sup>14</sup> As pointed out previously, deviations from the policy target, in this case exchange rate pegging, will effect overall inflationary outcome in the future, in a way that it would be hard for the policymaker to convince the public that he would implement the prerequisite of the rule followed. The longer the period to persuade the public, the more pervasive the inflationary impact will become as a cost of breaking the pre-announced commitment-which is interpreted as cheating.

<sup>15</sup> The degree of autonomy lost will be higher if the inflation differentials between the centre country and other country whose currency pegged against the that of centre country is relatively high. The higher the differentials get, the larger the degree of the autonomy lost will become.

no longer become available if realignments mechanism were not an available option for the members in the dynamic process. In a case where high inflation differentials hold between those two country in question, it is likely that the market participants will hold expectations about the possible realignments, making the devaluation a reality for the ongoing exchange rate regime that is going to be justified by the monetary authority as regarding changes making up for the effect of lost competitiveness. When the system failed to function in the way that serving to the goals of the domestic policymakers, it is likely that the domestic policymakers' degree of commitment in the regime will decline. -When the agents conceived that given threshold to be overlapped, devaluation expectation arise (Ranki, 1998: 13). When weak currency realizes devaluation, the immediate effect will be strengthened competitiveness though sacrificing price stability in exchange for the short run concerns. This practice jeopardizes the anti- inflationary reputation that was earned previously, signaling a deterioration on this account in the long run.<sup>16</sup> Pegging regime possibly increase the cost of inflation as the competitiveness *vis-à-vis* other participants tends to deteriorate between the two intervals of realignments.<sup>17</sup>

The credibility of exchange rate targeting, especially like that of EMS, consisted of a basket of currencies made up of all participants, largely depends on the institutional structure that accommodate explicit coordination mechanism among the participants. In order to construct coordinated policies it is also essential to develop effective instruments that are linked to what is required by implementation of this pegging argument. The exchange rate targets, initiated by EMS participation were more transparent than prior monetary target policy rule. The monetary rule in the example of France and Italy were not pursued who had announced to tackle inflation. "The idea here is that economic agents are more likely to be convinced by a government's commitment to a specific exchange rate, which the markets can observe, than by a general commitment to reduce inflation or even specific commitment to a monetary target, which the markets cannot directly observe." (Frieden, 1994: 27).

Another extent to the supposed commitment to the EMS rules and alleged credibility that markets attached to them were regarded as the progressive monetary union which gained momentum in the late 1980s. Policy coordination became more important as result of the extensive agenda that was introduced into the European Integration process and other elements together with it. It is important to mention the freedom of capital mobility in that respect often considered being an integral part of the progressive economic and monetary union, but implementation of it also perceived to be a danger for the exchange rate fixity if national policies are not fully coordinated. The extensive market integration and the gradual realization of Economic and Monetary

---

<sup>16</sup> As pointed out previously, deviations from the policy target, in this case exchange rate pegging, will effect overall inflationary outcome in the future, in a way that it would be hard for the policymaker to convince the public that he would implement the prerequisite of the rule followed. The longer the period to persuade the public, the more pervasive the inflationary impact will become as a cost of breaking the pre-announced commitment-which is interpreted as cheating.

<sup>17</sup> For this reasoning, see, Francesco Giavazzi, and Marco Pagano, (1988)

Union is largely related to the successful implementation of the EMS.

Hence, coordination is also seen an important path to follow for the EMS participants after the late 1980s, marked the initiation of the step by step implementation of Monetary Union, especially by those with a keen commitment to accomplishment of it. Not only the political enthusiasm towards EMU would press for such a coordination that would call for disciplinary policies, but also the institutional enforcability of the Maastricht treaty would strengthen and furthermore make it inevitable by introducing sets of criteria as yardstick of disciplinary policies. It is important to conclude in this context that commitment to the goal of EMU would de facto increase the commitment to the EMS that would in return conditional upon close policy coordination. More successful in this progressive pass through are the members, more credible the EMS is going to become. After all, Monetary Union could only be achieved among the members when the exchange rate fixity is fully and irreversibly achieved. In that sense, the credibility of exchange rates would also imply, at least partially, for the market participants that a possible EMU project would also be credible. Therefore, the ERM and EMU, although initiated in different periods-are complementary for each other in terms of achieving individual goals.<sup>18</sup>

### **3. European Monetary System; German Dominance And Convergence**

#### **3.1. Germany's position as a leader country and credibility expectations within the EMS**

Linked to the credibility argument; it is assumed that the devaluations in a semi-fixed exchange rate regime is expected to become less desirable for the public as they are being associated with the erosion in the value of the domestic currency and consequent weakness that brings in the economy. The ERM of the EMS generally viewed as German DM zone which is linked to the assumption of asymmetric formation where German Bundesbank supposedly fixed the monetary policy for the other members.

The German Bundesbank has had a widely held reputation of being credible, with an excellent past record of low inflation-due to an excellent record of monetary policies. As a consequence of partnership with the Germany, the other members would borrow some of the Germany's credibility the reason of which often attributed to the choice of ERM membership. The fashionable paradigm was the belief that the expected credibility gain would extensively reduce the cost of disinflation. As referred to formerly, lack of credibility in policy making increases the cost of reducing inflation; importing credibility from extensively credible policymaker hence seen as significantly

---

<sup>18</sup> As also subject to this study, there have been difficult times for the EMS after the progressive Monetary Integration was put in the stage. Monetary Union project may have usually intensified commitment device towards the EMS but have not totally eliminated the occurrence of tough times. The example is widely known 1992-93 currency crises and enlargement of bandwidths succeeding this event. In fact, the reason that triggered the crises often related to the fact that markets were doubtful about the future of the EMU project which had just decided at Maastricht by then. This negative externalities were removed when individual policy makers adopted to the narrower targets in the ERM- and seemed to have committed to the implementation of progressive EMU.

instrumental in the ERM case. After all, persuading market participants that government announcements on future monetary policy would be credible is not easy to achieve.

The pursuance of disciplinary monetary policy as exemplified for the ERM participants calls for disciplinary monetary policies, however cost of reducing inflation will be less costly. The strict monetary rule other than exchange rate pegging, theoretically thinking, will generate high interest rate for the markets. Instead of such a monetary policy rule, if a high inflationary fixed its currency against the DM, theoretically will converge over the time towards German inflation. For the market participants believing that German inflation will become stable, their expectations will be shaped accordingly towards contraction of domestic inflation. When a member country pegs its currency against the DM, it should have to follow German interest- rate path. In that sense, it can be suggested that the interest rates of the N- 1 countries should have been converged if the GDH is taken as granted.<sup>19</sup>

*Giavazzi and Pagano* (1988) have examined credibility of fixed exchange rate systems which also accommodates some ideas of *Kydland and Prescott* (1977) and *Barro and Gordon* (1983) on credibility concept. Countries with an inflationary bias would increasingly experience improved policy credibility while foregoing some unemployment cost relatively lower when pegged their own currency to that of the country with a low inflation record and stable monetary policy. As for the EMS, it is a useful tool to achieve greater convergence across the EU where ‘divergence’ in the basic indicators was clear-cut at the start. As far as the EMS experience is concerned, the cost of disinflation appears to be lower as result of exchange rate regime where high inflationary EU countries pegged against DM. What was seen risky in *Barro-Gordon* model has been well adapted to the actual EMS case.<sup>20</sup>

*Roof* (1985), reached at a resolution for credibility problem by suggesting that a conservative central banker must be appointed for the office as a policymaking authority. Under the rule of independent domestic monetary institution, France and Italy, with their high inflation propensity, would delegate their monetary policy to the German Bundesbank by joining the ERM of the EMS. Monetary policy making thus would be entrusted to an independent central bank.<sup>21</sup> As *Maurice Obstfeld* (1988) claimed, the EMS members have willingly surrendered some of their monetary autonomy to the German Bundesbank.

### **3.2. German Dominance Hypothesis and Policy coordination within the EMS**

Within the EMS, the imbalances which prompted compensatory interventions were largely originated by balance of payment troubles due to loss of competitiveness that was visible in the persistent inflation differentials. The currency with a considerably high level of inflation would observe an overvaluation in the real exchange rate of its

---

<sup>19</sup> As Axel Weber relates, announcement of an interest rate target consistent with a fixed exchange rate in relation with the low-inflation country reduces the sustainable rate of inflation.

<sup>20</sup> For more on this, see Francesco Farina (1991).

<sup>21</sup> See on this, Francesco Giovannini and Marco Pagano (1988)



currency, hence a rise in its balance of payment deficit. This highlights the potential vulnerability of the high inflation country's currency, hence calls for adopting corrective measures. Such measures may be summed as, rising the rate of interest, adopting restrictive economic policies that are considered useful and complementary in curbing the devaluation expectations. Those measures would appropriately be introduced for preventing a possible realignment. However, the intervention, especially the one which spread over the time would progressively cause the country to deplete its foreign currency reserves. This situation becomes persistent; the only solution to this inconsistency will be the devaluation of the currency.

The cooperative account of the EMS suggests that in a coordinated game, policy coordination will decrease uncertainty about inflation and exchange-rate as well as effectively reducing the inflation differentials over the time. It is a useful tool to achieve greater convergence across the EU where 'divergence' in the basic indicators was clear-cut at the start. What was seen risky in *Barro-Gordon* model has been well adapted to the actual EMS case.<sup>22</sup>

From the start of the EMS, France and Italy abandoned the policy of accelerating money growth and implicitly bringing in the use of surprise inflation in some occasions over the time, yet in a diminishing speed, the surprise inflation was to be used for internal purposes, i.e. reducing the level of overall real wages. The lessons of the past had taught monetary authorities that monetary expansion announced or non-announced is no panacea for long-run real growth but feeding into consistent inflationary spirals. Therefore, French and Italian policymakers soon after joining the EMS understood that expansion must be stopped and regarded the EMS as an important means of controlling it. So, French and Italian authorities were signaling their commitment some years after the take off of the EMS.

### 3.3. Asymmetric Policy Design and Economic Policy Coordination

The claims that posit German monetary policy as a disciplinary device in face of fighting inflation in European Community countries has increasingly become a consensus among the academics and European policymakers from the second half of the 1980s. In that sense, GDH defends that EMS is an asymmetric system in which Germany independently sets its monetary policy consistently with its domestic goals whilst other countries would have to produce similar policy responses to such predetermined policies. This kind of formation was reminiscent of the gold standard and Bretton Woods regimes where asymmetric outlay prevailed by placing a hegemonic anchor currency on top of the system.

According to GDH, countries other than Germany would have to forego monetary policy independence so long as they keep committing on their initial announcement of abiding by the rules of the exchange rate regime. This is to claim that Germany determines monetary policy unilaterally for the whole community that took part in Exchange Rate Mechanism (ERM) of the European Monetary System (EMS). GDH focuses on the initial German monetary policy to the extent to see whether those policies were emulated by other policymakers. This implies that the view that EMS has

---

<sup>22</sup> For more on this, see Francesco Farina (1991).

become a disciplinary device for other members will hold true if the policy line followed by them is consistent with that of Germany. Therefore, testing GDH also has implications for the proposition whether the EMS was an influential disciplinary device in the monetary policy making.

The initial greater aim of forming the EMS was to establish monetary stability in Europe.<sup>23</sup> From this definition, it can be worked out that stability has two aspects: Stability of price level and stability of exchange rates. As for the cooperative approach to the EMS, policy coordination is powerfully instrumental in reducing uncertainty in both exchange rates and price level; furthermore allowing those variables to converge progressively. Indeed; the EMS has been immensely influential by providing EMS countries with relatively higher level of exchange rate and price level convergence. Exchange rate fluctuations have been reduced to tolerable minimum level, following the initial period, after the mid 1980s, with the exception of 1992-93 Exchange Rate Crisis till the irreversible locking of the bilateral exchange rates prior to the EMU. A parallel achievement gained in price level convergence towards that of Germany was also by a large promoted by EMS and other accompanying disciplinary measures.

#### **3.4. Monetary Stability and Inflation Convergence**

The progressive monetary integration project maintains that full convergence in inflation rates must be implemented. This approach has been reflected among the Maastricht convergence criteria, the aim of the EMS coincides with the goals of progressive EMU project but entails greater level of policy coordination in order to achieve convergence target. In fact; the EMS has been instrumental in providing nominal convergence and monetary stability within its sphere of influence. On that account, after over a decade of experimenting with EMS, European Commission Report (1990) quotes as follows: It can be empirically proven that exchange rate volatility in ERM over the time has been reduced to a significantly low degree. “Indeed, there are some data that suggest that the low degree of real exchange rate variability achieved in the ERM corresponds to the level one could expect to find even inside a monetary union consisting of rather diverse regions as would be the case for the community.” (European Commission 44, 1990: 69).

It can be empirically proven that exchange rate volatility in ERM over the time has been reduced to a significantly low degree. “Indeed, there are some data that suggest that the low degree of real exchange rate variability achieved in the ERM corresponds to the level one could expect to find even inside a monetary union consisting of rather diverse regions as would be the case for the community.” (European Commission 44, 1990: 69).

Let’s assume a regime within which the above like characterized divergent countries maintains authority in managing their exchange rate vis-à-vis the leader country whereby the latter is attached to the asymmetric solution<sup>24</sup>. Under such a circumstance “a beggar-thy-neighbour” deflationary strategy from divergent countries,

---

<sup>23</sup> For this, see December 1978 European Council Resolution, Brussels.

<sup>24</sup> The centre (leader) country under these circumstances is assumed to be determining monetary autonomy.

aimed at providing an exchange rate change, will bias deflation at a disadvantage of the leader country” (Farina, 1991:447). In the light of this, the multi-country strategic game entails that the hegemonic country has to obtain assurances from the participants that they will stand by the hegemonic model in this asymmetric setting.<sup>25</sup>

The fact is that German Currency was the strongest one among other currencies in the EMS, German Bundesbank’s participation in the interventions were often possibility, whether it be “Voluntary” or “Mandatory” intervention. However; Germany were often reluctant to take part in those intervention; often rejected the calls for to take part in voluntary interventions. This fact illustrates the fact that Germany avoids any changes that would risk the monetary policy target which is largely depending on its monetary autonomy. As result of the above account, “German dominance” can be taken as the structural condition of the EMS mechanism where stability lies in the likewise functioning of that regime.

The presence of the possibility of realignment is one of the key features of the EMS which is often included in the credibility analysis. From the date it was set to work until December 1987, there had been 10 realignments altogether. It has been subject of the discussion that whether the 4.5 total fluctuation band is too wide so that nominal exchange rate fluctuations would persist as result. The realignments and fluctuation bands have been jointly taken up for discussing the credibility of the EMS.

### **3.5. Empirical Testing of German Dominance Hypothesis**

At the very start, the EMS was designated to operate in a symmetrical version with the strengthening operational measures to ensure smooth running of the system. Every country that participated in the ERM then automatically assumed to demonstrate symmetrical conduct with the maximum commitment to the rules of the exchange rate regime. However; almost from the start to the end; the EMS has been viewed as a asymmetrical exchange rate regime as the hegemonic leadership models suggested. Germany was the hegemonic country that dominated its monetary policy in the Community while others were to follow the policy line designated by the Germany. (Putun, M; 2013)

Despite the greater consensus reached among academics on the significant influence of German Monetary Policy on other EMS countries’ policies, the quantitative works that attempted to test the presence of GDH do not prove a likewise accord on the issue. As far as the findings of the tests conducted on the presence of GDH are concerned, there have been some empirical support for it; while the degree of dominance varied depending on the method of the empirical investigation selected. The findings of the tests differed pending on the method and period subjected to the tests. Although German Dominance Hypothesis rejects the option of using independent monetary policy by the other members; they are proved to have had room for manoeuvre in independent monetary policy making though in limited degree. However; the findings that reject the presence of GDH do not necessarily rules out the presence of

---

<sup>25</sup> In terms of the EMS strategic game, i.e. France and Italy must guarantee that they will abide by the hegemonic structure of the regime and the rules that supports it, i.e. intervention rules in the exchange market.

German Monetary Policy influence during the selected sample period of EMS. (Putun, M.; 2013) employed Cointegration Analysis in his work and his findings points to the presence of a partial German Dominance. As for these findings; the degree of German Monetary Policy impact was dispersive over the given sample period. *Rubio and Garces*, (2002) tested the German Dominance hypothesis by employing Granger Causality test; and their findings were in support of a weaker version of German Dominance. Further on the contrary; the findings of Empirical Work conducted by *Taufik Choudhry* (2002) can be taken as support for against the proposition of German Dominance Hypothesis. Finally; *Katsimbris and Miller* (1993) and *Caporale et al.* (1996) suggest that short term interest rates of the non- German ERM countries do not co integrate with that of Germany based on their findings.

### **Conclusion**

In a fixed exchange rate regime where the goal of low-inflation was a high priority in a group of countries, it would be in the interest of all participants when the exchange rate regime functions under the leadership of the low-inflation country. The featuring divergence primarily emerges in the spread of inflation levels at the Union level and; by a large could be resolved by the hegemonic arrangement. The low inflationary monetary policies that are implemented by the leader will present the common monetary policy path, hence preventing free-rider version of policy application at the union level.

It is widely held among economists that Bretton Woods exchange rate regime has benefited its participants those other than US by former countries fixing their exchange rates against the latter. Those members of system believed to have imported credibility by following the trajectory of the U.S. monetary policy. Same argument is held in the European context that incorporates the argument of Dominant Currency Hypothesis to the late European Monetary System (EMS). The EMS was a fixed but adjustable exchange rate regime of which foremost aim was to create a zone of monetary stability in Europe.

The countries other than Germany were volunteered to take part in the system so as to import credibility from the latter and stabilizing their economy by doing so. Convergence of inflation rates at lower level is viewed as a greatest gain for the participants who had pegged their currencies to the German Mark but they would also have to undergo some costs inflicted by the force of German dominance. Germany would often be criticized on the ground that they operated their monetary policy primarily for their own needs without sparing much attention to their disruptive spill over effects on others. Germany is unanimously given the status of hegemonic economy, but sometimes criticized on its unwillingness for accepting the responsibilities assigned for such leadership position. In view of such criticisms; Germany has not largely contributed to the interventions as a surplus country. Regarding that; it is appropriate to underline the Reluctance of German Bundesbank in joining voluntary interventions vis-à-vis with the central Bank of the weak currency country in currency market. Arrangements of this kind were not often observed may be largely due to the Germany's reluctance for sizeable lending facilities. Due to the complexities involved in dynamic process; the EMS had been criticized on many

grounds especially at the times of crisis. Nevertheless; it is widely held agreement among academics that the cost of disinflation has become lower as result of exchange rate regime where high inflationary EU countries had pegged their currencies against DM. Despite the greater consensus reached among academics on the significant influence of German Monetary Policy on other EMS countries' policies, the quantitative works that attempted to test the presence of GDH do not prove a likewise accord on the issue. As far as the findings of the tests conducted on the presence of GDH are concerned, there have been some empirical support for it; while the degree of dominance varied depending on the method of the empirical investigation selected. However; the findings that reject the presence of GDH do not necessarily rules out the presence of German Monetary Policy influence during the sample period of EMS selected arbitrarily.

## REFERENCES

- Artus, P. And Bourguinat, H. (1994) "*The stability of the EMS*", in 30 Years of European Monetary Integration from the Werner Plan to EMU, Longman Group Limited, 1994.
- Baum, C.F. and Barkoulas, J. (2001), "*Dynamics of Intra-EMS interest rate Linkages*," Boston College Working Papers in Economics 492, Boston College Department of Economics.
- Barrel, R., (1992), *Economic Convergence and Monetary Union in Europe*, Edited by Ray Barrel, National Institute of Economic and Social Research.
- Bayoumi, T. and Eichengreen, B. (1993), "*Shocking Aspects of European Monetary Integration*", in Torres, F. and Giavazzi, F., (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press.
- Bean, C. (1992), "*Economic and Monetary Union in Europe*", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.6, no.2 Fall.
- Campa, J.M., Chang, P.H.K. and Reider (1997), "*ERM bandwidths for EMU and after: evidence from foreign Exchange options*." *Economic Policy*, A European Forum, 24, 24April 1997.
- Caporele, G.; Kalyvitis, S.; Pittis, N. (1996), "*Interest rate convergence, capital controls, risk premia, and foreign exchange market efficiency in the EMS*", *Journal of Macroeconomics*, 18, 693-714.
- Cukierman, A., (1990), *Central Bank Strategy, Credibility and Independence: Theory and Evidence*, MIT Pres, Cambridge, Massachusetts.
- Baro, R.J. and Gordon, D. (1983), "*Rules, Discretion and Reputation in a Model Monetary Policy*", *Journal of Monetary Economics*, 12,101-121.
- Choudry, T. (2002), "*Money-Income Relationship Between three ERM countries*", *Applied Economics*, 2002 V 59-94.
- European Commission (1990), "*One Market One Money*", *Economic Papers, European Economy*, no: 44, October, 1990.
- Farina, F. (1991), "*From EMS to EMU: The role of policy coordination*," 3<sup>rd</sup> series-may 1991, no:v-rivista di politica economica.
- Fidrmuc, J. (2001), *The Endogeneity of Optimum Currency Area Criteria, intraindustry trade and EMU enlargement*, Bank of Finland, Discussion Papers 2001, No.8,

- Institute for Economies in transition, BOFIT.
- Fischer, S. (1987), “*International Macroeconomic Policy Coordination*”, NBER Working Paper Series, 2244.
- Frieden, J. (1994), “*Making Commitments: France and Italy in the European Monetary System, 1979-1985*”, The political economy of European Monetary Unification, Edited by Barry Eichengreen and Jeffrey Frieden, Westview press, 1994.
- Giavazzi, F. and Giovannini, A. (1988), “*The Role of the Exchange Rate in a Disinflation*”, in F. Giavazzi and M. Miller (eds.), The European Monetary System, Cambridge University Press.
- Giavazzi, F. and Giovannini, A. (1989), *Limiting Exchange Rate Flexibility: The European Monetary System*, Cambridge, MIT Press.
- Giavazzi, F. and Pagano, M. (1988), “*The advantage of Tying One’s Hand: EMS Discipline and Central Bank Credibility*”, European Economic Review, 32: 1055-77.
- Gross, D., and Thygesen, N., (1992), *European Monetary Integration from EMS to EMU*, Longman, London.
- Katsimbris, G.M. and Miller, S.M. (1993), “*Interest rate linkages within the European Monetary System: Further Analysis.*” Journal of money, credit and banking, 25, 771-779.
- Krugman, P. (1988), “*Target Zones and Exchange Rate Dynamics*”, NBER Working Papers 2481, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Krugman, P. (1993), “*Lessons of Massachusetts for EMU*”, In: Torres, F. and Giavazzi, F. (ed.), Adjustment and Growth in the European Monetary Union, Cambridge University Press.
- Kydland, F.E. and Prescott, E.C. (1977), “*Rules Rather than Discretion: The inconsistency of optimal plans*”, Journal of Political Economy, Vol.85 (3) pp.473-91.
- Putun, M. (2013), “*Testing Monetary Policy Autonomy: German Dominance Hypothesis Revisited*”, Niğde University, Journal of Economics and Administrative Sciences, Volume: 6, No: 2, 2013
- Ranki, S., (1998), *Exchange Rates in European Monetary Integration*, Suomen Pankki, Bank of Finland, Bank of Finland Studies, E:9, 1988, p.13.
- Rogoff, K. (1985), “*The optimal degree of commitment to an intermediate monetary target*”, Quarterly journal of Economics, Vol.100: 1169-90.
- Rubio, O.B. and Garcés, M.D.M. (2002), “*Was there monetary autonomy in Europe on the eve of EMU? The German dominance Hypothesis Re-examined*”, Journal of Applied Economics, 185-207.
- Weber, A. A. (1991), “*Credibility, Reputation and European Monetary System,*” Economic Policy, 12, pp.57-102.
- Weber, A. A. (1992), “*The role of policymakers’ reputation in the EMS disinflations,*” European Economic Review, 36 (1992), 1473-1492.
- Von Hagen and Fratianni (1990), “*German Dominance in the EMS: Evidence from interest rates*”, Journal of International Money and Finance, Vol.9, pp.358-375.

**2547 SAYILI YASAYA TABİ AKADEMİK PERSONELİN GELİR VE  
GİDERLERİNİN VERGİ HUKUKU AÇISINDAN İNCELENMESİ: VERGİ  
MATRAHININ TESPİTİNDE:“MESLEKİ YAYIN GİDERLERİ”NİN İNDİRİM  
KONUSU YAPILMASINA DAİR BİR ÖNERİ**

Neslihan COŞKUN KARADAĞ\*

**ÖZET**

2547 Sayılı Kanun'a tabi akademik personelin akademik faaliyetler çerçevesinde elde ettiği gelirler, vergi hukuku açısından “ücret” ya da “serbest meslek kazancı” olarak kabul edilmekte ve vergilendirilmektedir.

Bu çalışmada öncelikle, akademik faaliyetin niteliği dikkate alınarak, akademik gelir ve giderler 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan hükümler çerçevesinde değerlendirilmiştir. Daha sonra, serbest meslek kazançlarında vergi matrahının tespitinde indirim konusu yapılabilen “alınan mesleki yayınlar için yapılan ödemeler”in, akademik personel ücretlerinin safi tutarının belirlenmesinde de dikkate alınması gerektiği önerisinde bulunulmuştur. Bu doğrultusunda indirim konusu yapılacak tutarın tespitine kullanılacak kriterler ele alınmış ve “itibari gider”lerin dikkate alındığı ücretlerde indirim konusu yapılabilecek tutarın nasıl hesaplanabileceği tartışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Akademik Gelir-Gider, Ücretlerin Vergilendirilmesi, Mesleki Yayın Gideri

**ABSTRACT**

Incomes, which are earned by the academic personnel subject to the Law No.2547 in the frame of the academic activities, have been regarded and taxed as "fee" or "professional income" in terms of the Tax Law.

In this study, academic incomes and expenses have been evaluated in the frame of the provisions included in the Income Tax Law No.193 firstly, considering the nature of the academic activities. Then, a suggestion has been made that "payments made for the professional publications purchased", which have been a subject for discount in determination of the tax base of the professional incomes, must also be taken into consideration in determination of the net amount of the academic personnel wages as well. Accordingly, the criteria that may be utilized in determination of the amount to be subject for discount have been dealt with, and it has been discussed how the amount to be subject for such discount in the incomes where nominal expenses are taken into consideration may be calculated.

**Key Words:** Academic Income & Expense, Taxation of the Wages, Professional Publication Expense

---

\* Yrd. Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler, ncoskun@cu.edu.tr

## **Giriş**

Türkiye’de yükseköğretim hizmeti 2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu’nda<sup>2</sup> yer alan hükümlere tabi olarak devlet ve vakıf üniversiteleri tarafından yürütülmektedir. 2547 Sayılı Kanunun 3/d bendine göre üniversiteler “Bilimsel özerkliğe ve kamu tüzelkişiliğine sahip yüksek düzeyde eğitim - öğretim, bilimsel araştırma, yayın ve danışmanlık yapan; fakülte, enstitü, yüksekokul ve benzeri kuruluş ve birimlerden oluşan bir yükseköğretim kurumudur.” şeklinde tanımlanmıştır. Yine aynı kanunun 4.maddesinde, yüksek düzeyde bilimsel çalışma ve araştırma yapmak, bilgi ve teknoloji üretmek, bilim verilerini yaymak, ulusal alanda gelişme ve kalkınmaya destek olmak, yurt içi ve yurt dışı kurumlarla işbirliği yapmak suretiyle bilim dünyasının seçkin bir üyesi haline gelmek, evrensel ve çağdaş gelişmeye katkıda bulunmak yükseköğretimin amacı olarak belirlenmiştir. Bu amacın gerçekleştirilmesine aracılık eden nitelikli işgücünü, 2547 Sayılı Kanun’da “öğretim elemanları” olarak isimlendirilen, akademik personel sağlamaktadır. Öğretim elemanları; öğretim üyeleri, öğretim görevlileri, okutmanlar ve öğretim yardımcılarında (araştırma görevlileri, uzman, çevirici ve eğitim-öğretim planlamacıları) oluşmaktadır (2547 Sayılı Kanun, md.3/I).

Türkiye’de hem devlet üniversiteleri hem vakıf üniversiteleri, 2547 Sayılı Kanun’a tabidir. Ancak bu kanun kapsamında çıkarılan farklı hukuki normlara göre idare edilirler. Bu farklılık akademik personel istihdamı ve özlük hakları bakımından da geçerlidir. Devlet üniversitelerinde istihdam edilen akademik personele yönelik mali ve idari düzenlemeler 2914 Sayılı Yükseköğretim Personel Kanunu<sup>3</sup> ile yapılmıştır. Vakıf üniversiteleri ise, 2547 Sayılı Kanuna bağlı olarak çıkarılan Vakıf Yükseköğretim Kurumları Yönetmeliği’ne<sup>4</sup> (VYÖKY) göre öğretim elemanlarıyla istihdam ilişkilerini süreli iş akitleri yoluyla özel hukuk hükümleri çerçevesinde kurmaktadır. İlgili yönetmelikte, vakıf yükseköğretim kurumlarında görev alacak olan akademik ve idari personelin çalışma esasları bakımından 2547 Sayılı Kanun’da devlet üniversiteleri için öngörülen hükümlere, aylık ve diğer özlük hakları (ücret, prim, çalışma saatleri, tatil günleri ve sosyal güvenlik gibi) bakımından ise 4857 Sayılı İş Kanunu<sup>5</sup> tabi olduğu açıkça ifade edilmiştir (VYÖKY md. 23/f2).

Vergi hukuku açısından istihdamın vakıf veya devlet üniversiteleri tarafından sağlanıyor olmasının elde edilen gelirin niteliği açısından bir farkı bulunmamaktadır<sup>6</sup>.

<sup>2</sup> 6.11.1981 Tarih, 17506 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

<sup>3</sup> 13.10.1983 Tarih ve 18190 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

<sup>4</sup> 31.12.2005Tarih ve 26040 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

<sup>5</sup> 10.06.2003 tarih ve 25134 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Vakıf üniversitelerinde görev yapan akademik personel, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu’nun 4.maddesinin a bendi gereğince sigortalı sayılırlar. Devlet üniversitelerinde çalışan akademik personel ise aynı kanunun 4/c maddesi gereğince sigortalı olarak kabul edilmiştir.

<sup>6</sup>Bağlı bulunulan yasalar gereği vakıf üniversitelerinde çalışan akademik ve idari personel İşsizlik Sigortası Kanunu’na tabidir ve safi ücret tespit edilirken işsizlik sigorta primi kesintisi yapılmaktadır. Bu durumda vergilendirme açısından gelirin niteliği değişmese de ücretten yapılan kesintileri etkilemektedir (Bkz.İşıkılı, Dünya Gazetesi,



2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu'na tabi akademik personelin elde ettiği gelir 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu (GVK) kapsamında ücret olarak değerlendirilmektedir. GVK md.61'e göre ücret, işverene tabi ve muayyen bir iş yerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatler şeklinde tanımlanmıştır. Ücretler genel kural olarak stopaj yoluyla vergilendirilir, stopaj matrahı ise ücretin gerçek usule göre tespit edilmiş safi tutarıdır. Safi tutar, GVK'da sayılan giderler dikkate alınarak, vergi sorumlusu sıfatıyla işverenler tarafından tespit edilir ve artan oranlı gelir vergisi tarifesinin uygulanması suretiyle vergi hesaplanır.

Akademik personel, yaptığı bazı faaliyetler neticesinde serbest meslek kazancı elde edebilir. Yazılan özgün eserler, heykel, şiir, roman, yazılım vb. gibi telif haklarının üçüncü kişilere kiralanması veya satılması halinde elde edilen gelir serbest meslek kazancı (veya arızı serbest meslek kazancı) olarak kabul edilmektedir. Ancak ileride izah edileceği üzere bu kazanç "telif kazançları istisnası" kapsamında vergi dışı bırakılmıştır.

Bu makalede amaç, akademik personelin gelir düzeyini tartışmak değildir. Bu çalışmanın amacı, ücret geliri elde eden akademik personelin kanuni çerçevede görev tanımına giren ve mesleğin temel icabı olan araştırma ve bilgi üretme sürecinin en önemli aracı kabul edilen kitap, dergi, makale gibi mesleki yayınları temine yönelik ödemelerini ücretin safi tutarını tespit ederken indirim konusu yapabildiği konusunda değerlendirme yapmak ve önerilerde bulunmaktır. Bu değerlendirme yapılırken, emek geliri olarak kabul edilen serbest meslek kazançlarında safi tutarın tespitinde, serbest meslek erbabının "mesleki yayın giderleri"ni indirim konusu yapabildiği bilgisi ve gerekçesinden yola çıkılacaktır. Bu çerçevede aşağıda, önerinin dayanağını sağlam temellere dayandırmak gayesiyle öncelikle emek geliri olarak kabul edilen ücret ve serbest meslek kazançlarının niteliği ve vergilendirilmesine ilişkin kanuni düzenlemeler izah edilecek, daha sonra akademik faaliyete dayalı gelirler ve giderler matrah tespiti açısından değerlendirilmeye tabi tutulacaktır.

## **1.Vergi Hukukunda Emek Gelirleri ve Vergilendirilmesine İlişkin Genel Düzenlemeler**

GVK md.1'de gelir "bir gerçek kişinin bir takvim yılında elde ettiği kazanç ve iratlarının safi tutarı" şeklinde tanımlanmış, md.2'de yedi gelir unsurundan oluştuğu ifade edilmiştir. Buna göre gelir; ticari kazanç, zirai kazanç, ücretler, serbest meslek kazançları, gayrimenkul sermaye iradı, menkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlardan oluşmaktadır<sup>7</sup>. GVK'da sayılan gelir unsurlarından ücretler ile serbest meslek kazançları emek geliri olarak kabul edilmektedir.

---

16.04.2014, <http://www.dunya.com/vakif-universitelerinde-calisanlarin-issizlik-sigortasi-primi-155579yy.htm>

<sup>7</sup> Serbest meslek kazançlarının aslen emek geliri olduğunu kabul eden çalışmalar olduğu gibi (Öncel vd., 2008:294; Bulutoğlu, 1976:152; Oluş, 2012:498), sermaye, emek ve girişim yeteneğinin geliri olduğunu kabul eden yazarlar (Öner, 2014:243) da vardır. Serbest meslek kazancının oluşumunda baskın ifade şahsi mesai, mesleki ve ilmi

GVK'nın 61.ve devamı maddelerinde ücret gelirine ilişkin hükümlere yer verilmiş, 65. maddesinde ise serbest meslek kazançları tarif edilmiştir.

GVK'nın 61.maddesine göre ücret, "... işverene tabi ve belirli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatlerdir." şeklinde tanımlanmış, "Ücretin ödenek, tazminat, kasa tazminatı (Mali sorumluluk tazminatı), tahsisat, zam, avans, aidat, huzur hakkı, prim, ikramiye, gider karşılığı veya başka adlar altında ödenmiş olması veya bir ortaklık münasebeti niteliğinde olmamak şartı ile kazancın belli bir yüzdesi şeklinde tayin edilmiş bulunması onun mahiyetini değiştirmez." hükmüne yer verilerek her ne adla verilirse verilsin ücretin aslını değiştirmeyeceği belirtilmiştir<sup>8</sup>. Diğer yandan madde devamında özel olarak ücret sayılan ödemeler sayılmıştır.

GVK'nın 65.maddesine göre serbest meslek kazancı, "Her türlü serbest meslek faaliyetinden doğan kazançlar serbest meslek kazancıdır." şeklinde ifade edilmiş, madde devamında serbest meslek faaliyeti açıklanmıştır. Buna göre serbest meslek faaliyeti, "...sermayeden ziyade şahsi mesaiye ilmi veya mesleki bilgiye veya ihtisasa dayanan ve ticari mahiyette olmayan işlerin işverene tabi olmaksızın şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapılmasıdır." GVK'nın 66.md. göre, serbest meslek faaliyeti mutad meslek halinde ifa edenler serbest meslek erbabıdır.

Tanımdan anlaşılacağı üzere serbest meslek kazancı, sermayeden çok kişisel çalışmaya, bilimsel ve mesleki bilgiye dayanan işlerden oluşan, sermayenin yardımcı bir rol oynadığı kazanç türüdür (Bulutoğlu, 1976:143; Öncel vd., 2008:294 ). Serbest meslek kazançlarının kişisel çalışmaya, bilimsel ve mesleki bilgiye dayanan işlerden oluşması edimin mal şeklinde olmaktan çok, hizmet şeklinde gerçekleşmesi anlamına gelir (Öncel vd., 2008:295). İki emek gelirini birbirinden ayıran temel fark, serbest meslek kazançlarında emeğin müstakil bir organizasyon içinde, ücrette ise belli bir işverene ve işyerine bağlı olarak değerlendirilmesidir (Oluş, 2012:498). Örneğin, doktor hastaları muayene edip teşhis ve tedavi hizmetini muayenesinde veriyorsa elde ettiği gelir serbest meslek kazancı, bir hastanede çalışıyor ve aynı hizmeti sunuyorsa elde ettiği gelir ücret olacaktır. Diğer yandan, serbest meslek kazancını vasıflı (nitelikli) emeğin karşılığı olduğunu, ücretin ise iş görene ve işe bağlı olarak vasıflı veya vasıfsız emeğin karşılığı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Birçok durumda ücretle serbest meslek kazancının ayrımında güçlüklerle karşılaşılır, zira nitelikleri gereği bu iki gelir türü karıştırılmaya elverişlidir (Öncel vd., 2008:295). Serbest meslek kazançlarının ücretlerden ayrılmasına yarayan ölçüte göre serbest meslek kazancı bağımsız emeğin, ücretler bağımlı emeğin karşılığıdır. Her iki emek geliri iş görme akdi karşılığı elde edilmektedir. Ancak ücret gelirleri iş görme akitlerinden hizmet akdinden kaynaklanmaktayken, meslek kazancı iş görme akdi türlerinden istisna ve vekalet akitlerinden kaynaklanmaktadır (Öncel vd., 2008: 294).

---

birikim olunca nitelikli emek olarak kabul edilen beşeri sermayenin getirisi olduğunu kabul etmek gerekmektedir.

<sup>8</sup> İş hukuku açısından, ücretin ayın olarak ödenmesi ancak ek ücretler için sözkonusu olabilir. Aksi kararlaştırılmadıkça çalışan ayın olarak yapılan ödeme yerine para talep edemez. Diğer yandan, temel ücretin para dışında bir yolla ödenmesi mümkün değildir (Erol, 2012:7).

Diğer yandan Özbacı (2012), hizmet ve hizmet erbabı üzerinde hiyerarşik bir kontrol ve müeyyide uygulama hakkının bulunup bulunma durumunu ücretle serbest meslek kazancını birbirinden ayıran kriter olarak kabul etmektedir. Aksi halde hizmet akdi dolayısıyla iş hukuku açısından ücretli durumu kazanılsa bile gelir vergisi açısından işverene tabi olarak çalışma ve işveren- hizmetli ilişkisinden bahsedilemeyecektir (Oluş, 2012:500).

İş bu halde, akademik personelin bir işverene (üniversiteler) tabi ve belirli bir işyerine bağlı olarak (daha çok hukuki bağ anlaşılmalıdır) sunduğu akademik hizmet karşılığı aldığı her türlü ödeme ücret olarak kabul edilecek ve vergilendirilecektir. Ancak aşağıda tartışılacağı üzere aynı akademik personelin yaptığı bir takım faaliyetlerden elde ettiği gelir kanuni açısından serbest meslek kazancı olarak dikkate alınacaktır.

### 1.1. Ücretlerin Vergilendirilmesi ve Giderler

Yukarıda kanuni hükmü açıklandığı üzere, ücret kavramının kapsamına kamu ve özel kuruluş çalışanları, çiftçilere bağlı olarak çalışanlar ile bunların emeklilerinden oluşan, sporcular ve ev hizmetlerinde çalışanlara varıncaya kadar çok sayıda kişinin bedensel ve zihinsel emeği karşılığında aldığı para, ayın ve menfaatler dahil olmaktadır (Öner, 2014:293-294).

Ücretlerinin vergilendirilmesinde yasal düzenlemeler farklı usullere yer verse de, temel vergilendirme yöntemi olarak stopaj usulü kabul edilmiştir<sup>9</sup> (Bilici, 2013:54). Stopaj matrahı olarak safi ücret esas alınır ve bu durum ücretleri stopaja tabi diğer gelirlerden farklılaştırır (Öncel vd., 2008:293; Doğrusöz, 1992:85). Başka bir ifade ile, ücret dışında kalan stopaja tabi diğer gelirlerde stopaj matrahı gayrisafi tutar iken, ücretlerde stopaj matrahı safi ücrettir.

GVK'nın "Gerçek Ücretler" başlığını taşıyan 63.md.sinde safi ücretin tespitinde indirim konusu yapılacak giderler sayılmıştır. Bu hükme göre safi ücret, işveren tarafından verilen para ve ayınlarla sağlanan menfaatler toplamından; sosyal güvenlik kurumuna ödenen aidatlar, Ordu Yardımlaşma Kurumu ve benzeri kurumlar için yapılan kesintiler, hayat/şahıs sigortaları için ödenen primler, sendikalara ödenen aidatlar düşülür. Bu giderlere ilave olarak, 4447 Sayılı Kanun'un 49.maddesi gereğince, işveren tarafından işçinin sigorta primine esas aylık brüt ücretinin %1'i işsizlik sigortası primi olarak kesilir ve İşsizlik Sigortası Fonu'na aktarılmak üzere SGK'ya yatırılır.

Diğer yandan kanun gerçek usulde matrahın tespitinde yapılacak bazı indirimlere de (vergi kolaylıkları) yer vermiştir. Ücretliler GVK md. 32'ye göre asgari geçim indiriminden, GVK md.31'e göre engelli indiriminden ve GVK md.89/3'e göre kendisi özürlü olmadığı halde bakmakla yükümlü olduğu kişiler arasında engelli varsa engelli şahıs indiriminden yararlanırlar. Öte yandan, gayrisafi ücret tutarına dahil edilen

<sup>9</sup> Ücretlerin vergilendirilmesinde stopaj usulünden başka; "diğer ücret"lerin matrahı GVK md.64'e göre götüre usulde belirlenmekte, üzerinden stopaj yapılmayan veya stopaj yapılmış olmasına rağmen birden fazla işverenden elde edilen, GVK md. 103'te yer alan gelir vergisi tarifesinin ikinci gelir dilimini aşan ücretler de beyana tabi olarak vergilendirilmektedir (GVK md.87).

ve işveren tarafından yapılan bazı ödemelerin GVK md.23 ve 24'e göre vergiden istisna edilmesi vergi kolaylığı olarak nitelendirilmelidir.

Gerçek ücretlerin stopaj yoluyla vergilendirilmesinde işverenler, sayılan gider ve indirimler düşüldükten sonra kalan matrah üzerinden, ücret geliri elde edenler için belirlenmiş gelir vergisi tarifesi üzerinden hesaplanan vergiyi muhtasar beyanname ile beyan etmek ve ödemek durumundadır.

Ücretlilere işveren tarafından yapılan ödemelerin bir kısmı işin görülmesi için *gider karşılığı* olarak yapılmaktadır (Bulutoğlu, 1976:136; Öncel vd., 2008:292). Gider karşılığı ödemeler, işveren tarafından yapılan ve çoğunlukla iş yapılmasaydı çalışan tarafından üstlenilmeyecek giderlerdir (Bulutoğlu, 1976:136). Mevcut mevzuatımız, işveren tarafından karşılanan yemek, işyerine ulaşım, konut tedariki, iş kıyafeti vb. için yapılan ödemeleri GVK md.23 kapsamında vergiden istisna kılmıştır. Ayrıca "Gider karşılıklarında:" başlığını taşıyan GVK 24.md.de gider karşılığı olarak yapılan bazı ödemelerin gelir vergisinden istisna olduğu açıkça belirtilmiştir. Bu maddeye göre; Harcırah Kanunu'na tabi kurumlar tarafından harcırah veya yolluk olarak yapılan ödemeler, Harcırah Kanunu kapsamı dışında kalan müesseseler tarafından idare meclisi başkanı ve üyeleri ile denetçilerine, tasfiye memurlarına ve hizmet erbabına (Harcırah Kanununa tabi olsun olmasın her türlü sözleşmeli personel dâhil) verilen gerçek yol giderlerinin tamamı ile yemek ve yatmak giderlerine karşılık verilen gündelikler, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'na göre ödenen yakacak yardımı (memur, işçi ve Bağ-Kur emeklilerine avans olarak ödenenler dahil), sayım işleriyle, seçim işlerinde çalıştırılanlara özel kanunlarına göre verilen zaruri gider karşılıkları vergiden istisna kılınmıştır.

Dikkat edilecek olursa, yasal olarak indirilmesi mümkün giderlerin gelirin elde edilmesi için yapılan giderleri tam anlamıyla karşılayamadığı anlaşılmaktadır. Bu bakımdan ücretlerin gerçek usulde tespitinde indirilecek giderleri "bir kısım itibari indirimler" olarak kabul etmek gerekmektedir (Öncel vd., 2008:290). Bulutoğlu'na göre (1976:133-134), ücret gelirlerine ilişkin vergilerin kaynaktan kesilmesi, ücretin elde edilmesi için yapılan giderlerin gerçekçi bir şekilde indirilmesi olanağını ortadan kaldırmaktadır<sup>10</sup>. Ancak stopajın neden olduğu bu sakınca sağladığı avantajları nedeniyle göz ardı edilmektedir. Diğer yandan bu sıkıntıyı sadece stopaja bağlamak doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Aşağıda açıklanacağı üzere stopaj dışında vergisini beyanname vererek ödemek durumunda kalan hizmet erbabı da gider olarak gerçekte yaptığı giderleri değil, kanunun izin verdiği giderleri indirim konusu yapabilmektedir. Dolayısıyla vergilendirmede "kanuni gelir-kanuni gider" kavramının bu düzenlemede kendini gösterdiği söylenebilir (Bkz. Coşkun Karadağ ve Organ, 2013:160-161)

<sup>10</sup> 1960'da yürürlüğe giren ilk GVK'da, stopajın ortaya çıkardığı bu olumsuzluğu ortadan kaldırmak amacıyla bütün ücretlilere uygulanmak üzere götürü gider indirimi kabul edilmişti (Bulutoğlu, 1976:134)

## 1.2.Serbest Meslek Kazançlarında Vergilendirme ve Mesleki Yayın Gideri Kavramı

Serbest meslek kazançları GVK'nın 65 ila 68.md. arasında yer alan hükümlere göre gerçek usulde göre tespit edilir. GVK 67.md'ye göre serbest meslek kazancı "...bir hesap dönemi içinde serbest meslek faaliyeti karşılığı olarak tahsil edilen para ve ayınlar ve diğer suretlerle sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatlerden bu faaliyet dolayısıyla yapılan giderler indirildikten sonra kalan farktır." Serbest meslek faaliyeti ile ilgili olmak üzere para ve ayın şeklinde alınan gider karşılıkları kazançta ilave edilir (GVK md.67/f2). Ancak vergi, resim, harç, keşif, şahitlik, bilirkişilik ve ekspertiz gibi hususlara harcanmak üzere alınan ve tamamen bu hususlara harcanan para ve ayınlar kazanç sayılmaz (GVK md.67/f4).

Serbest meslek kazancı VUK md.210'a göre tutulan serbest meslek kazanç defterine göre tespit edilir. Defterin sağ sayfasında gelirler, sol sayfasında giderler yer alır. Kazancın safi tutarının tespitinde indirilecek giderler GVK 68.md.de sayılmıştır. Bu giderler içinde "Alınan mesleki yayınlar için ödenen bedeller" yer almaktadır. Bu düzenlemenin gerekçesinde "Zamanımızda, serbest meslek erbabının mesleklerini ifade yeni neşriyatı çok yakından takip etmek zorunda buldukları gözönünde tutularak, bu gibi neşriyat için yapılan masrafların diğer masraflarla birlikte hasılatından indirilebileceği tasarıda bilhassa açıklanmıştır." ifadesine yer verilmiştir (Kanun Gereççeleri, 1987:36). "Mesleki yayınların" neler olduğu açık ve net olmasa da, GVK'nın giderleri düzenleyen 68.md.sinde 5035 sayılı Kanun'un 13.md. ile değişiklik yapılmasından önce kullanılan "Alınan meslek kitapları ve meslek dergileri için ödenen bedeller..." ibaresinden, icra edilen mesleki faaliyetle ilgili kitap ve dergileri kapsadığı anlaşılmaktadır. Ancak daha sonra 5035 Sayılı Kanunla yapılan değişiklikle "Alınan mesleki yayınlar için ödenen bedeller" ibaresinin kullanılması, indirim konusu yapılacak yayın kapsamını (elektronik veri tabanları dahil) alacak şekilde genişletmiştir. Bu hükme dayanarak serbest meslek erbabı, icra ettiği mesleki faaliyeti ile ilgili tüm yayınlar için ödediği bedelleri gider olarak indirebilir, ancak bu amacı taşımayan genel mecmua ve gazete için yapılan ödemelerin indirilmesi sözkonusu değildir (HUD Beyanname Düzenleme Kılavuzu, 2010:160-161).

Mevcut düzenlemeye bakıldığında serbest meslek kazancının tespitinde itibari giderden değil, kanunun gerçek giderlerin indirilmesine izin verdiği anlaşılmaktadır. Bu elbette elde edilen gelirin sermaye içeriğinden kaynaklanmaktadır.

## 2.Akademik Personel, Akademik Faaliyet, Gelir ve Giderler

Akademi kelimesi Fransızca "académie"den gelmekte olup, Türk Dil Kurumu'nun Güncel Türkçe Sözlük'üne göre yüksekokul; bilginler, yazarlar, sanatçılar kurulu; bilim dallarında, güzel ya da uygulamalı sanatlarda orta ve yüksek öğretim yapan kimi okullara verilen ad; üyeleri bilginlerden, yazarlardan, sanatçılardan oluşan bilim ve sanat kuruluşu anlamına gelmektedir. "Akademik" kelimesi ise "akademi"den türemiş bir sözcük olarak "akademi ile ilgili olan, bilimsel niteliği olan" anlamını taşımaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>).

Bundan hareketle “akademik faaliyet”, yükseköğretim kurumlarında bilimsel nitelikte yapılan faaliyetleri, “akademik personel” ise bilimsel nitelikte faaliyetleri gerçekleştiren personeli ifade eder.

### **2.1. Akademik Personel**

2547 Sayılı Kanun’da akademik personel “Öğretim Elemanları” şeklinde ifade edilmiş, aynı kanunun Beşinci Bölümü’nde görev tanımları, atanma ve yükselmelerine ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. Öğretim elemanları; öğretim üyeleri, öğretim görevlileri, okutmanlar ve öğretim yardımcılarından oluşmaktadır.

Bu kapsamda öğretim üyeleri; “Yükseköğretim kurumlarında ve bu kanundaki amaç ve ilkelere uygun biçimde önlisans, lisans ve lisansüstü düzeylerde eğitim-öğretim ve uygulamalı çalışmalar yapmak ve yaptırmak, proje hazırlıklarını ve seminerleri yönetmek, yükseköğretim kurumlarında, bilimsel araştırmalar ve yayımlar yapmak, ilgili birim başkanlığınca düzenlenecek programa göre, belirli günlerde öğrencileri kabul ederek, onlara gerekli konularda yardım etmek, bu kanundaki amaç ve ana ilkeler doğrultusunda yol göstermek ve rehberlik etmek, ...” zorundadır (YÖK, md.22). Öğretim üyeleri üniversitelerin belki de en temel fonksiyonu olan bilim üretme işinde görevlendirilen akademik kadrolarıdır (Bal, 2006, s.8).

Öğretim görevlileri, özel bilgi ve uzmanlık isteyen konularda eğitim - öğretim ve uygulamaya yönelik olarak, kendi uzmanlık alanlarındaki çalışma ve eserleri ile tanınmış kişiler arasından belirlenen ve ders vermek üzere görevlendirilen öğretim elemanlarıdır (2547 Sayılı Kanun, md.31).

Okutmanlar, eğitim- öğretim süresince çeşitli öğretim programlarında ortak zorunlu ders olarak belirlenen dersleri okutan veya uygulayan öğretim elemanıdır (2547 Sayılı Kanun, md.3/o).

Araştırma görevlileri, yükseköğretim kurumlarında yapılan araştırma, inceleme ve deneylerde yardımcı olan ve yetkili organlarca verilen ilgili diğer görevleri yapan öğretim yardımcılarıdır. Uzmanlar, öğretimle doğrudan doğruya veya dolaylı olarak ilgili olan, özel bilgi veya uzmanlığa ihtiyaç gösteren bir işle laboratuvarlarda, kitaplıklarda, atölyelerde ve diğer uygulama alanlarında görevlendirilen öğretim yardımcılarıdır. Çeviriciler, sözlü veya yazılı çeviri işlerinde çalıştırılan öğretim yardımcılarıdır. Eğitim - öğretim planlamacıları, yükseköğretim kurumlarında eğitim - öğretimin planlanmasıyla görevli öğretim yardımcılarıdır (2547 Sayılı Kanun, md.33).

### **2.2. Akademik Faaliyet**

Akademik personel tarafından gerçekleştirilen akademik faaliyetler; araştırma yapmak, bilimsel gelişmeleri incelemek, gözlem ve deneyler yapmak, eğitim-öğretim faaliyetlerinde bulunmak, dersler verme, konferans, kongre, sempozyum ve panel gibi faaliyetlerle çalışmalarını paylaşma süreçlerini kapsamaktadır.

### **2.3. Akademik Gelir**

Akademik personel, yukarıda ifade edildiği gibi bağlı bulunduğu üniversiteden (işveren) ücret geliri elde etmektedir. Devlet üniversitelerinde görev yapan akademik

personelin ücretleri 2914 sayılı Yükseköğretim Personel Kanunu'nda (YPK) yer alan hükümler çerçevesinde belirlenirken, vakıf üniversitelerinde görevli akademik personel ücretleri 4857 Sayılı İş Kanunu'na (İŞK) göre tespit olunur<sup>11</sup>. Üniversite öğretim elemanlarının aylıklarının hesaplanmasında devlet memurlarının aylıklarına esas olan gösterge tablosu ve katsayı dikkate alınır (YPK md.15). Dolayısıyla tespit olunan ücretler akademik personelin ünvan ve kadro derecesine göre farklılık gösterir.

YPK'ya göre akademik personele yapılan ödemeler içinde; üniversite ödeneği (YPK md.12), idari görev ödeneği (YPK md.13), geliştirme ödeneği (YPK md.14), devlet konservatuarlarının öğretim elemanlarına yapılan ödemeler (YPK md.15), eğitim öğretim ödeneği (YPK Ek md. 1), makam tazminatı (YPK Ek md.2) ile ek ders ücreti (YPK md.11) yer alır. Akademik personel içinde profesör kadrosunda görev yapanlara ayrıca 4639 Sayılı Kanun'a istinaden "görev tazminatı" adı altında ödemede bulunmaktadır<sup>12</sup>. Ödenek ve tazminatlar devlet memuru aylığı (taban aylık) dikkate alınarak kanunun ilgili maddelerinde belirtilen derece ve katsayılara göre hesap edilir.

Bu ödemelerden üniversite ödeneği ile eğitim öğretim ödeneği bazı istisnalar hariç akademik personelin tamamına yapılırken; idari görev ödeneği rektör, dekan, bölüm başkanı gibi idari görevi olan akademik personele; geliştirme ödeneği az gelişmiş bölgelerde veya öğretim elemanı sağlanamayan üniversitelerde görev yapan akademik personele; makam tazminatı ödemesi rektörlere, profesörlere ve doçentlere (kazanılmış hak aylıkları 1 inci derecede olmak kaydıyla) yapılmaktadır. Ek ders ücreti ise öğretim elemanı, okutman ve öğretim üyelerinin yararlandığı ödemelerdir. Akademik personelin ücret düzeyini daha fazla çalışarak etkileyebildiği alan ek ders ücretleridir. Ancak hak edilebilecek ek ders ücreti, ücrete tabi ders saati sınırlandırması suretiyle yine aynı kanunla kısıtlanmıştır.

Fikir vermesi bakımından aşağıdaki tabloda, akademik personelin 2014 yılı ücret gelirleri verilmiştir.

Unvan	D/K	Hizmet Yılı	1 Temmuz-31 Aralık 2013 Aylık Net Maaş	1 Ocak-31 Aralık 2014 Aylık Net Maaş
Rektör	1/4	25	5.641,26	5.764,88
Profesör (4 Yıldan Fazla)	1/4	25	5.040,42	5.164,04
Doçent	1/4	25	3.544,20	3.667,82
Yardımcı Doçent	3/1	9	2.693,47	2.817,09
Araştırma Görevlisi (İlk Giriş)	7/1	0	2.251,22	2.377,82

**Tablo.1** Akademik Personelin 2014 Yılı Net Ücretleri

<sup>11</sup> Bu çalışmada İş Kanunu'na göre mali hakları tespit olunan vakıf üniversitelerinde çalışan akademik personelin ücretleri değil, sadece YPK ya tabi ücret düzenlemesi ele alınacaktır, ancak sunulan öneriler tamamını kapsayacaktır.

<sup>12</sup> 4639 sayılı Yasa'da verilen yetkiye dayanarak 631 sayılı K.H.K. ve 10.01.2002 tarih 2002/3546 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile de Daire Başkanı ve daha üst düzeydeki personele "Görev Tazminatı" ödenmeye başlanmıştır. Mevcut durumda görev tazminatından profesör kadrolarında görev yapanlar yararlanmaktadır.

**Kaynak:**<http://memurunyeri.com/diger-kamu-personeli/akademik-personel/4708-akademik-personel-2014-yilinda-ne-kadar-maas-alacak.html>

Görüldüğü gibi akademik personelin temel geliri olan ve üniversiteler tarafından ödenen ücret ödemeleri tatminkâr düzeyde değildir. Bu nedenle yasaların izin verdiği imkanlar dahilinde gelir düzeyini arttırmaya yönelik bir takım girişimlerde bulunması kaçınılmazdır. Dolayısıyla akademik personelin elde ettiği ücret haricinde başkaca gelirinin bulunması da mümkündür. Örneğin, yazılan bir kitabın satışı, bir heykelin veya resmin satışı veya sergiye kiraya verilmesi, bir günlük gazetede köşe yazarı olunması, bir makalenin dergide yayınlanması gibi faaliyetler neticesinde elde edilen gelirler buna örnek verilebilir.

Diğer yandan ülkemizde araştırma geliştirmeyi teşvik etmek, bilgi üretimini arttırmak vb. amaçlarla teşvik mekanizmalarının artırıldığı dikkati çekmektedir. Bu doğrultuda akademik personelin yararlanabileceği proje destekleri de nicel ve nitel olarak giderek artmaktadır. Bu desteklerin başında Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP), TÜBİTAK proje destekleri gelmektedir. Akademik faaliyetlerin finansmanına katkısı dikkate alındığında bu tür proje desteklerinin mali açıdan faydası yadsınmaz.

Öğretim elemanı yardımcıları için değişik kurum ve kuruluşlarca verilen yurtiçi ve yurtdışı bursları ayrı bir finansman kaynağı olarak dikkate almak önemli diğer bir husustur.

#### 2.4. Akademik Gider

Akademik giderler genel olarak; akademik faaliyetlerin yerine getirilmesi için yapılan giderler şeklinde tanımlanabilir. Bu genel tanımdan yola çıkarak, akademik personelin kişisel veya ailevi ihtiyaçları için yaptığı giderleri akademik gider olarak kabul etmek mümkün değildir. Akademik gider kapsamının, akademik faaliyetin niteliğine, enstitü, fakülte, bölüm, anabilim dalı farklılıklarına bağlı olarak çeşitlenmesi mümkündür. Akademik gider, akademik personelin akademik faaliyetleri yerine getirirken karşılaştığı;

- Kitap, e-kitap, elektronik veri tabanı alımı,
- Yazılım, donanım, internet ve hizmetleri,
- Laboratuvar çalışmaları için gerekli malzemeleri,
- Bazı dergilere yayınlanması yönünde değerlendirilmek üzere gönderilen makaleler, yazılar için ödenen bedeller,
- Bilimsel Kuruluşlara ödenen üyelik aidatları,
- Kongre, konferans, panel katılımları için yapılan katılım bedeli ve ulaşım, konaklama vs.

ödemeleri kapsamına almaktadır<sup>13</sup>.

Akademik ihtiyaçların büyük bir kısmı esasen üniversiteler tarafından karşılanmaktadır. Üniversite kütüphaneleri, kitap ve elektronik veri tabanı, ortak kullanıma açık yazılım gibi ihtiyaçları karşılamakta, üniversitelerin çoğu kendi web

<sup>13</sup> Yukarıda verilen bir kısım akademik gider örnekleri sosyal bilimler bakış açısıyla verilmiştir. Fen ve sağlık bilimleri alanının çok farklı gider kalemlerini gerektirdiği açıktır.



serverleri aracılığıyla internet bağlantısını sağlamakta, bilgisayar, yazıcı, tarayıcı vb. donanım üniversite birimleri tarafından karşılanmakta, laboratuvarlar deney ve araştırma imkanı vermektedir. Ancak üniversiteler tarafından sunulan bu imkânların üniversite bütçesi ile orantılı olduğu, her üniversitenin bu tür ihtiyaçları karşılama düzeyinin farklı olabileceği göz önünde bulundurulması gereken bir gerçektir.

Diğer yandan kongre, konferans ve panel için katılım bedeli, ulaşım, konaklama vb giderler 6245 Sayılı Harcırah Kanunu'na (HK) göre günlük ve yolluk şeklinde ücretlendirilmektedir. Ancak HK'ya göre tahakkuk eden ödemelerin fiili ödeme tutarlarını karşılamadığı hallerde, akademik personelin ödemede bulunması kaçınılmazdır. Öte yandan fiiliyatta, HK'da öngörülen yolluk ve gündeliğin üniversiteler tarafından belirli koşullara bağlı olarak tahsis edildiği görülmektedir. Örneğin, bazı üniversite veya fakültelerde yurtiçi kongrelere dinleyici olarak iştirak edilmesi halinde yolluk ve gündelik tahsisi uygun görülüyorken, bildiri sahiplerine yolluk ve gündelik tahsisi yapılmaktadır. Diğer yandan yurtdışı kongre, konferans katılımlarında harcırah alımı üniversite bütçesine paralel miktar veya kişi sınırlamasına tabi tutuluyorken, birçok akademik personel araştırma proje ödeneklerinden yararlanarak kongre giderini finanse edebilmektedir.

Bilimin ve bilginin evrenselliği ile günümüz akademik personel gelir düzeyi dikkate alındığında akademik personel hareketliliğinin mali olarak desteklenmesi işveren statüsünde bulunan üniversitelerin sorumluluğu olarak görülmeli ve bu doğrultuda kararlar alınmalıdır.

### **3. Akademik Gelir ve Giderlerin Gelir Vergisi Açısından İncelenmesi**

Herhangi bir gerçek kişi GVK'nın 2.md.sayılan gelir unsurlarının birinden veya bir kaçından gelir elde edebilir. Bir profesörün sahip olduğu konutunu kiraya vermesi halinde gayrimenkul sermaye iradı, faiz veya kar payı dolayısıyla menkul sermaye iradı elde etmesi mümkündür. Ancak bir akademik personelin akademik faaliyetler neticesinde elde ettiği gelirler gelir vergisi bakımından niteliğine göre "ücret" veya "serbest meslek kazancı" (ara sıra yapılan serbest meslek faaliyeti dolayısıyla arızı serbest meslek kazancı) olarak kabul edilecektir.

Gelir vergisi açısından üniversitenin işveren sıfatı ile yaptığı ödeme ücret olarak değerlendirilmektedir ve kural olarak stopaj yoluyla vergilendirilmektedir. Konumuz gereği indirim konusu yapılacak giderlerin değerlendirilmesi iki açıdan önem arz etmektedir. *Birincisi*, akademik personele yapılan ödeme kalemlerinin bir kısmının "gider karşılığı" ödemelerden oluşmasıdır. Daha önce ifade edildiği üzere gider karşılığı ödemeler, işveren tarafından yapılan ve çoğunlukla iş yapılmasaydı çalışan tarafından üstlenilmeyecek giderlerdir. YPK'ya göre belirlenen ve akademik personele taban aylığa ilave olarak yapılan üniversite ödeneği, idari görev ödeneği, geliştirme ödeneği, devlet konservatuarlarının öğretim elemanlarına yapılan ödemeler, eğitim öğretim ödeneği, makam tazminatı gider karşılığı olarak yapılan ödemeler şeklinde ele alınmalıdır.

GVK'da gider karşılığı yapılan ödemeler vergiden istisna kılınmıştır. GVK'nın 23.md.de, işveren tarafından karşılanan yemek, işyerine ulaşım, konut tedariki, iş kıyafeti vb. için yapılan ödemeler ile "Gider karşılıklarında:" başlığını taşıyan GVK 24.md.de gider karşılığı olarak yapılan bazı ödemelerin gelir vergisinden istisna olduğu

açıkça belirtilmiştir. Yukarıda bahsettiğimiz akademik personele yapılan ödemelerden gider karşılığı olarak nitelendirdiğimiz üniversite ödeneği, geliştirme ödeneği, eğitim-öğretim ödeneği ve makam tazminatının damga vergisi hariç herhangi bir vergi ve kesintiye tabi tutulmayacağı, vergi kanunları ile olmasa da, YPK'nın ödeneklerin düzenlendiği ilgili maddelerinde açıkça hüküm altına alınmıştır.

Harcırah Kanunu'na göre akademik personele yapılan ödemeler yine gider karşılığı kabul edilmekte ve vergi dışı tutulmaktadır. Dolayısıyla bu kalemler dışında kalan ödemeler gelir vergisi matrahına dahil edilecektir.

*İkincisi*, akademik personel ücretlerinden kanunda geçen "itibari indirimler"den başka indirim yapılamayacağı aşıkardır. Yine daha önce vurgulandığı gibi ücretlerin safi tutarının belirlenmesinde kanunun öngördüğü giderler gelirin elde edilmesi için yapılan giderleri tam anlamıyla karşılayamamaktadır. Gider karşılığı yapılan ödemelerin vergi dışı bırakılması, itibari tutar da olsa kanunun gider indirimine uygun düzenlemeler içermesi (ki ücretlerin gerçek usulde tespiti olarak kabul ediliyor), işveren tarafından karşılanmayan ve çalışanın üstlendiği bilgi ve uzmanlığı arttırmak amacıyla yaptığı giderlerin indirim konusu yapılamaması sorununu ortadan kaldırmamaktadır. Bu giderlerin indirilmesine yönelik düzenlemelerin mevcut olmayışı, ücret geliri elde eden akademik personel açısından bilhassa önem arz etmektedir. Bu nedenle akademik personel elde ettiği gelirden hariç başkaca finansman kaynağı bulamadığı akademik giderlerini kendi gelirinden finanse etmek durumunda kalmaktadır. Bu mevzuu yapılan çalışmanın çıkış noktası olarak aşağıda bir takım önerilerle değerlendirilecektir.

Akademik personelin yaptığı bir takım faaliyetler neticesinde birden fazla işverenden ücret geliri elde ediyor olması olasılık dahilindedir. Örneğin; Çukurova Üniversitesi Devlet Konservatuvarı'nda görevli bulunan bir profesör bir şirketin yönetim kurulu üyesi olabilir, ayrıca bir tiyatro da rol alabilir. Bu durumda profesör üç ayrı işverenden (üniversite, şirket, tiyatro) ücret geliri elde etmiş olacaktır. Bu durumda elde edilen ücretin stopaj yoluyla vergilendirilmesi nihai vergileme olmayacak, GVK 86. md.kapsamında birinci işverenden sonra elde edilen ücretler toplamının GVK 103.md. de verilen gelir vergisi tarifesinin ikinci dilimini geçmesi halinde tüm ücretlerin beyan edilmesi gerekecektir.

Akademik personelin akademik faaliyetler neticesinde elde ettiği gelir dolayısıyla, gelir vergisi bakımından *serbest meslek kazancı* (veya *arazi serbest meslek kazancı*), daha özel adı ile *teelif kazancı* elde etmesi mümkündür. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'na göre *eser* kabul edilmek kaydıyla; yazar, mütercim, heykeltıraş, hattat, ressam, bestekâr, bilgisayar programcısı ve mucitlerin ve bunların kanuni mirasçılarının şiir, hikâye, roman, makale, bilimsel araştırma ve incelemeleri, bilgisayar yazılımı, röportaj, karikatür, fotoğraf, film, video band, radyo ve televizyon senaryo ve oyunu gibi *eserlerini* gazete, dergi, bilgisayar ve internet ortamı, radyo, televizyon ve videoda yayınlamak veya kitap, CD, disket, resim, heykel ve nota halindeki eserleri ile ihtira beratlarını satmak veya bunlar üzerindeki mevcut haklarını devir ve temlik etmek veya kiralamak suretiyle elde ettikleri hasılat telif kazancı olarak kabul edilmektedir. Telif kazançları ise "Serbest meslek kazançlarında istisna" başlığını taşıyan GVK'nın 18.md. kapsamında gelir vergisinden istisna kılınmıştır. Aynı maddeye göre bu tür gelirlerin arazi olarak elde edilmesi (arazi serbest meslek kazancı)

istisna uygulanmasına engel değildir. İstisna uygulamasının GVK'nın 94.md. uyarınca yapılacak stopaja engel olmayacağı ayrıca hüküm altına alınmıştır.

Örneğin, Prof.Dr.Bayan (X), "Vergi Hukuku" isimli ders kitabı yazmış ve kitap (Y) Yayınevi Ltd.Şti tarafından basılmıştır. Yayınevi tarafından yazara net 40.000 TL ödeme yapılmıştır.

Bu örnekte Prof.Dr.Bayan (X)'in elde ettiği gelir gelir vergisi bakımından telif kazancı olarak kabul edilmektedir. Telif kazançları GVK'nın 18.md.ne göre vergiden istisnadır. Ancak (Y) Yayınevi Ltd.Şti. stopaj yapmakla yükümlü kurum olduğu için GVK 94.md.ye göre %17 nispetinde stopaj yapmakla yükümlüdür. Bu durumda stopaj yoluyla vergi ödendiği için GVK 18.md. belirtilen istisna ortan kalkmaktadır. Diğer yandan yayınevi, GVK'nın 18.md. kapsamına giren kişilere yapacakları ödemeler ile ilgili olarak gelir vergisi stopaj tutarı dahil işlem bedeli üzerinden %18 oranında KDV hesaplayıp sorumlu sıfatıyla beyan edip ödeyecektir (KDVK md.9; 117 Seri No'lu KDV Tebliği). Dolayısıyla GVK'nın 18.md. ile vergiden istisna edilen telif kazançları belirli koşullarda hem gelir vergisi stopajına hem de KDV'ye konu olabilmektedir.

Görüldüğü gibi akademik faaliyet kapsamı değişirse de, gerçekleşme şekli vergi hukuku bakımından gelirin niteliğini ve vergilendirme rejimini etkilemektedir.

#### **4. Akademik Personelin Mesleki Yayın Giderlerinin Gelir Vergisi Matrahının Hesabında İndirim Konusu Yapılmasına İlişkin Bir Öneri**

Günümüzde ülkelerin gelişme ve kalkınmasında bilimin ve bilgi üretiminin ve bunun temeli olan araştırma ve geliştirmenin önemi oldukça büyüktür. Bu alana yatırım yapan ülkelerin dünya sıralamasında ön sıralarda olduğu da bilinen bir gerçektir. Ülkemizde "bilim yuvası" olarak yükseköğretim kurumları kabul edilmektedir. Bu kurumlar içinde bilgiyi üreten ajanlar da akademik personeldir. Akademik personel; araştırma yapmak, kitap, makale, rapor vb. yazmak, konferanslar, kongreler vb. aracılığıyla araştırma bulgularını sözlü olarak paylaşmak, bilgiyi yaymak, dersler vererek öğrenci ve geleceğin bilim adamlarını yetiştirmek gibi sorumluluğu ağır yükümlülükleri yerine getirir.

Akademik personelin görev sorumluluğu ve gelir düzeyi arasında bir dengenin mevcut olmadığı dikkati çekmektedir. Bu nedenle, akademik personelin aldığı ve kişisel gelirinden finanse ettiği, aslında gider karşılığı niteliğinde olan fakat işveren tarafından karşılanmayan "alınan mesleki yayın giderlerinin" ücretin safi tutarının tespitinde gider olarak indirilebileceği şeklinde bir teşvik uygulamasının getirilmesi ve yasal düzenlemenin yapılması bilimsel gelişmeye destek açısından da önem arz edecektir.

##### **4.1. Önerinin Dayanağı**

Vergi hukuku açısından bakıldığında, nitelikli emek sahibi olarak akademik personelin görevleri kişisel çalışmaya dayanmakta, bilimsel ve mesleki bilginin kullanılmasının yanı sıra, bilimsel ve mesleki bilginin üretilmesi, üretilen bilginin kullanıcılara aktarılmasına yönelik hizmet sunumunu içermektedir. Bu özelliği ile akademik faaliyetler serbest meslek kazancının temel unsuru olan "sermayeden ziyade şahsi mesaiye ilmi veya mesleki bilgiye veya ihtisasa..." dayanması hususuna yaklaşmakta, hatta kaynağını oluşturmaktadır. Nitekim akademik faaliyetlerden elde

edilen bir kısım gelirlerin serbest meslek kazancı (telif kazancı) olarak kabul edilmesi ve vergilendirilmesi bu görüşü desteklemektedir. Elbette iki gelir unsurunu birbirinden ayıran diğer özellikler dikkate alındığında akademik faaliyetlerin serbest meslek faaliyeti olarak ele alınması mümkün değildir. Ancak iki faaliyeti kesiştiren bu özellik, serbest meslek kazançlarında alınan mesleki yayınlar için yapılan ödemelerin gider olarak indirim konusu yapılabileceğine ilişkin düzenleme ve bilhassa bu düzenlemenin gerekçesini akademik personel ücretleri açısından sorgulamamıza neden olmuştur.

Kanuni düzenlemenin gerekçesinde, *zamanımızda, serbest meslek erbabının mesleklerini ifade yeni neşriyatı çok yakından takip etmek zorunda buldukları göz önünde tutularak, bu gibi neşriyat için yapılan masrafların diğer masraflarla birlikte hasılatından indirilebileceği* bilhassa açıklanmıştır (Kanun gerekçeleri, 1987:36). Mevcut mevzuatımıza göre akademik personel bilgi ve uzmanlığı arttırmak amacıyla katlandığı maliyetlerini gider olarak indirememektedir. Oysa, izah edildiği üzere, aynı giderler “bağımsız çalışan emek erbabında (serbest meslek erbabı)” (Bulutoğlu, 1976:134) yıllık gelirden indirilebilmektedir.

İş bu durumda önerimiz; serbest meslek kazancı-ücret, akademik faaliyet, akademik gelir-gider konusunda yukarıda yapılan açıklamalar birlikte değerlendirildiğinde, akademik personel ücretlerinden alınan mesleki yayınlar için yapılan ve akademik personelin uhdesinde kalan ödemelerin de safi ücretin tespitinde indirilebilmesi için yasal düzenlemenin yapılmasıdır.

#### **4.2. İndirim Konusu Yapılacak Tutarın Belirlenmesi**

Serbest meslek kazançlarında alınan mesleki yayın giderlerinin tamamı, bu kapsamda değerlendirilmek koşuluyla indirilebilmektedir. Serbest meslek kazançlarında bu tür giderlerin tamamının indirilebilmesi, serbest meslek kazancının “sermaye” içeriği ve aynı zamanda vergileme rejimi bakımından mümkün ve uygun olan bir düzenlemedir. Oysa ücret gelirlerinde indirilecek giderler gelirin elde edilmesi için yapılan giderleri tam anlamıyla karşılayamamakta, bu nedenle indirilecek giderler itibari indirimler olarak kabul edilmektedir.

Bu bakımdan ücret gelirlerinin özelliği dikkate alındığında, akademik personelin mesleki yayın alımına yönelik tüm ödemelerini gider olarak indirmesi gerektiği önerisi arzu edilen fakat mevcut durumda makul ve mantıklı bir öneri olmayacaktır. Bu nedenle “alınan mesleki yayınlar için ödenen bedeller”e itibari kıymet biçmek ve biçilen itibari kıymetleri gider olarak indirmek, mevcut sistemi zorlamayan ve daha uygulanabilir bir düzenleme önerisi olacaktır.

“İtibari” kelime olarak, gerçekte öyle olmadığı halde öyle sayılan anlamına gelmektedir (TDK Güncel Türkçe Sözlük). O halde indirim konusu yapılamaması gereken tutar gerçek tutardan bağımsız bir takım kriterlere veya göstergelere göre belirlenmiş tutarlar olacaktır<sup>14</sup>.

Akademik personelin ücretinden indirim konusu yapılacak alınan mesleki yayın gideri tutarı nasıl tespit edilebilir? Kriter veya göstergeler neler olabilir?

<sup>14</sup> Burada ifade edilen itibari kıymet, VUK’un, 261 ve 266.maddelerinde geçen “itibari değer”den bağımsızdır.

Birincisi, doğrudan maktu bir rakam olabilir. Örneğin, her bir akademik personel ücretinden ayırım yapmaksızın aylık 100 TL indirilebilir.

İkincisi, YPK'da sayılan ödeneklerin tespitinde kullanılan gösterge ve katsayılardan yararlanılabilir. Genellikle ödeneklerin belirlenmesinde unvan yükseldikçe katsayılar artmaktadır. Örneğin, bir profesöre en yüksek devlet memuru brüt aylık tutarının %215'i her ay üniversite ödeneği olarak ödeniyorken, 7.dereceden aylık alan araştırma görevlisine %98 oranında ödenek verilmektedir. Mesleki yayın giderlerinin itibari kıymetlerinin tespitinde bu göstergeler kullanılabilir. Ünvan yükseldikçe, artan katsayılara paralel indirilecek gider tutarı da artar. Ya da teşvik gayesiyle ve başka bir bakış açısıyla, gelir düzeyi dikkate alınarak, unvan yükseldikçe gelirin arttığı bilgisinden hareketle en yüksek derece ve ünvana düşük katsayı, düşük derece ve ünvana yüksek katsayı verilerak tutarlar tespit edilebilir. Başka bir deyişle akademik hayata yeni başlayan bir araştırma görevlisi (Tablo 1'e göre ücreti 2377.82 TL) nispeten yüksek gider indirimi suretiyle vergi matrahı düşürülerek teşvik edilmiş olur.

Üçüncüsü, gider tutarı olarak belirli miktar aralığında kalmak koşuluyla yapılan harcamanın belirli bir yüzdesi alınabilir. Örneğin, "50 TL den az 200 TL den fazla olmamak üzere yapılan aylık harcamanın %5'i" indirilir" şeklinde düzenleme yapılabilir. Bu öneri akademik personelin harcama-gider beyanını gerektirir. Ayrıca suiistimallere açık olabilir. Bürokratik işlemleri arttırabilir.

Dördüncüsü, asgari ücret brüt tutarı ve akademik personelin yıllık brüt tutarı dikkate alınarak belirlenen bir tutar olabilir. Örneğin, "18 yaşından büyük sanayi kesiminde çalışan asgari ücretin iki aylık brüt ücret tutarını geçmemek üzere, akademik personelin yıllık brüt ücret toplamının %5 (%2 veya %3) i indirilir" şeklinde bir düzenleme yapılabilir. GVK'nın "Diğer İndirimler" başlığını taşıyan 89.maddesinde bu tür gider belirlemelerinin örneği bulunmaktadır.

Gider indiriminin her ay yapılması, indirimin yapılmasının yükseköğretim kurumları ve akademik personelin inisiyatifine bırakılmaması sistemin düzen ve işleyişi açısından önemlidir.

## **Sonuç**

Akademik faaliyetlerin ve bu faaliyetleri gerçekleştiren akademik personelin ülkelerin kalkınma ve gelişmesine katkısı yadsınamaz. Günümüzde bilime, bilgi üretim sürecine yatırım yapan, "beyin gücünü" elinde tutan ülkelerde gelişme ve kalkınma hızının yüksek olduğu tespit edilmektedir.

Türkiye'de bu alana yapılan yatırımlar ve verilen teşvikler hızla artmaktadır. Ancak bilimin yuvası olarak kabul edilen, beyin gücünün istihdam edildiği araştırma kurumları olarak üniversiteler akademik personele akademik faaliyetlerini gerçekleştirecek tatminkâr imkânlar henüz sunamamaktadır. Akademik personelin elde ettiği ücret düzeyi kişisel, ailevi ve sosyal ihtiyaçlarını tam anlamıyla karşılamaktan uzak olduğu gibi, akademik faaliyetin icrası sırasında bir takım mesleki gideri karşılamak durumundadır.

Akademik personelin temel işgörme aracı yazıdır, dolayısıyla kitaptır. Bundan yola çıkılarak en azından duyarlılık sergilemek adına, gelirin elde edilmesi için yapılan temel gider olan mesleki yayın giderlerinin itibari de olsa indirim konusu yapılması

teşvik edici bir uygulama olacaktır. Özellikle bir diğer emek geliri kabul edilen serbest meslek kazançlarında serbest meslek erbabının mesleğine ilişkin bilimsel ve güncel gelişmeleri takip edebilmesi için alınan mesleki yayın giderlerini indirebileceğine ilişkin vergisel düzenleme mevcutken, işi bilgi üretmek, aracı kitap olan akademik personelin böyle bir imkana kavuşturulması tamamlayıcı bir uygulama olacaktır.

## **KAYNAKLAR**

- Bal, H., 2006, Akademik Emek Piyasası ve Reel Ücretler (ABD ve Türkiye Örnekleri), Nobel Kitabevi, Adana
- Bilici, N., 2013, Türk Vergi Sistemi, Savaş Yayınları, Ankara.
- Bulutoglu, K., 1976, Türk Vergi Sistemi, Fakülteler Matbaası, İstanbul.
- Coşkun Karadağ , N.ve Organ, İ., 2013, GVK 40/41 İndirilecek-İndirilemeyecek Giderler, “Teşebbüs Sahibi, Eş ve Çocuklara Yapılan Ödemeler”, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Doğrusöz, B., 1992, Türk Vergi Sisteminde Kaynakta Vergileme “Stopaj”, İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası, İstanbul.
- Erol, A., 2012, Türk Hukukunda Ücret ve Ücretin Vergilendirilmesi, İSMMMO Mevzuat Yayınları, İstanbul.
- Hesap Uzmanları Derneği, 2010, Beyanname Düzenleme Kılavuzu 2010, Hesap Uzmanları Derneği, Ankara.
- Işıklı, İ., Dünya Gazetesi, 16.04.2014, <http://www.dunya.com/vakif-universitelerinde-calisanlarin-issizlik-sigortasi-primi-155579yy.htm> Erişim Tarihi: 23.09.2014.
- Maliye ve Gümrük Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü, 1987, Türk Vergi Kanunları Gerekçeleri (Gelir Vergisi Kanunu) Cilt 1. Ankara.
- Oluş Yayıncılık, 2012, Gelir Vergisi Kanunu Yorum ve Açıklamaları, İstanbul.
- Öncel, M., Kumrulu, A., Çağan, N., 2008, Vergi Hukuku, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Öner, E., 2014, Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Şener, O. Maliye Sözlüğü, Bahar Yayınevi, İstanbul.
- 2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu
- 2914 Sayılı Yükseköğretim Personel Kanunu
- Vakıf Yükseköğretim Kurumları Yönetmeliği
- Gelir Vergisi Kanunu
- İnternet Adresleri:
- <http://www.tdk.gov.tr> , Erişim Tarihi: 15.05.2014
- <http://memurunyeri.com/diger-kamu-personeli/akademik-personel/4708-akademik-personel-2014-yilinda-ne-kadar-maas-alacak.html>, Erişim Tarihi: 20.06.2014

## **HÜKÜMET HARCAMALARINDA KONJONKTÜREL MANDAL ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Taner TURAN\*

### **ÖZET**

Konjonktürel politikalarındaki asimetri nedeniyle zaman içinde hükümet harcamalarında, konjonktürel mandal etkisi olarak adlandırılan, bir artış olabileceği ileri sürülmektedir. Bu çalışmada 1924-2012 ve 1998:1-2013:3 dönemi verileri kullanılarak Türkiye’de hükümet harcamalarının konjonktürel dalgalanmalarla ilişkisi ve bu harcamalarda konjonktürel bir mandal etkisi olup olmadığı incelenmektedir. Elde edilen ampirik bulgulara göre 1924-2012 döneminde hükümet harcamalarının ve 1998:1:2013:3 döneminde hükümet tüketim ve yatırım harcamalarının gelişiminin konjonktürle ilgisi bulunmazken hükümet toplam, faiz dışı toplam ve transfer harcamalarının ise konjonktürle ilgisi olduğu anlaşılmıştır. Söz konusu harcamalarda istatistiksel olarak önemli bir mandal etkisi veya asimetrisi olduğu düşüncesi destek bulamamıştır. Bu nedenle Türkiye’de hükümet harcamalarının artışında asimetrik konjonktürel politikaların önemli bir rol oynamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak faiz dışı ve transfer harcamalarının daralma dönemlerinde önemli biçimde konjonktür karşıtı bir davranış sergilediği tespit edilmiştir.

**Anahtar kelimeler:** Hükümet harcamalarında asimetri, konjonktürel mandal etkisi, hükümet harcamalarının konjonktürel ilişkisi, konjonktür karşıtlığı ve yanlılığı

**JEL Classification Numbers:** E32,E62,H60

### **CYCLICAL RATCHETING IN GOVERNMENT SPENDING: TURKISH CASE**

#### **ABSTRACT**

It is argued that the asymmetry in cyclical policies, called cyclical ratcheting, can cause an increase in government spending over time. This paper examines both the relation of the government spending with cyclical movements and whether a cyclical ratcheting exists in the government spending in Turkey by using annual data from 1924 to 2012 and quarterly data from 1998:1 to 2013:3. Our empirical findings suggest that the government spending, during 1924-2012, and the government consumption and investment spending during 1998:1-2013:3 do not have a relation with cycle while the government total spending, total spending excluding interest payments, and transfer spending are related with cycle. But there is no statistically significant cyclical ratcheting or asymmetry in government total spending and its components. Therefore it does not seem that the asymmetry in cyclical policies plays a significant role in the increase of the government spending in Turkey. Finally we find that the total spending excluding interest payments and transfer spending display an important countercyclical pattern in the contractions.

---

\* Dr., Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi  
turantaner01@yahoo.com

**Keywords:** Asymmetry in government spending, cyclical ratcheting in government spending, the relation of government spending with the cycle, cyclicity of government spending

## **1.Giriş**

Türkiye’de hükümet harcamaları zaman içinde önemli şekilde artmıştır. 1924 yılında konsolide bütçe harcamalarının GSYH’ye oranı yaklaşık yüzde 6 iken 2012 yılında merkezi yönetim bütçesi harcamalarının oranı yüzde 25’e çıkmıştır.<sup>2</sup> Benzer şekilde son dönemlerde faiz harcamalarının düşmesinin de etkisiyle faiz dışı harcamalarda ciddi bir artış gerçekleşmiştir. 1998 yılında toplam ve faiz dışı harcamaların GSYH’ye oranı sırasıyla yaklaşık yüzde 22 ve 13.5 iken 2012 yılında yüzde 25 ve 22 olmuştur.

Hükümet harcamalarının artmasıyla ilgili farklı nedenler ileri sürülebilir. Örneğin Wagner kanuna göre genel olarak ülkeler geliştikçe devlet harcamalarının da artması beklenmektedir. Gerçekten de birçok gelişmiş ülkede hükümet harcamalarının büyüklüğü oldukça yüksektir. OECD (2013)e göre 2012 yılında OECD üyesi ülkelerde genel hükümet harcamalarının GSYH’ye oranı yüzde 42.7’dir. Hükümet harcamalarının artışında asimetrik konjonktür politikalarının da payı olabileceği ileri sürülmektedir. Hükümet harcamalarında zaman içindeki artışın, en azından kısmen, Hercowitz ve Strawczynski (2004) tarafından temel düşüncesi Buchanan ve Wagner (1978)e dayandırılan ve konjonktürel mandal (cyclical ratcheting) etkisi olarak adlandırılan asimetrik maliye politikasıyla açıklanabileceği belirtilmektedir. Bu düşünceye göre genel olarak asimetrik politikalar Keynesyen yaklaşımın uygulanmasıyla ilgili sorunlardan kaynaklanmaktadır. Hükümet harcamalarının daralma dönemlerinde konjonktür karşıtı politikalar kapsamında artırılması, genişleme dönemlerinde ise azaltılması gereklidir. Ancak uygulamada daralma dönemlerinde söz konusu harcamaların yükseltilmesi, ancak miyopik veya politik ekonomi esaslı nedenlerle genişleme dönemlerinde düşürülmemesi mümkündür. Bu şekilde asimetrik politikalar hükümet harcamalarının zaman içinde artmasına yol açabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı Hercowitz ve Strawczynski (2004) tarafından geliştirilen ampirik yaklaşımı kullanarak Türkiye’de hükümet harcamalarının, hasıladan pozitif ve negatif sapmalarla ilişkisini ve hükümet harcamalarında yukarıda belirtilen türden bir asimetri veya konjonktürel mandal etkisi olup olmadığını incelemektir. Bu doğrultuda hem uzun hem de kısa dönemli bir veri seti kullanılmakta, ayrıca hükümet harcamalarının temel bileşenleri de analiz edilmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde ilgili literatür özetlenmekte, üçüncü bölümünde ampirik yöntem ve veri seti açıklanmakta, dördüncü bölümünde ampirik tahmin sonuçları açıklanmakta ve bulgular analiz edilmekte, beşinci bölümünde ise kısa bir sonuç yer almaktadır.

---

<sup>2</sup> 2006 yılında 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanununun yürürlüğe girmesinden sonra kamu maliyesi açısından yeni bir sisteme geçilmiş, bu kapsamda konsolide bütçe serisi sona ermiştir. Merkezi yönetim ve konsolide bütçe serilerinin uyumlu hale getirildiği güncel bir veri setine ulaşılamamıştır.



## **2. Literatür Özeti**

Gavin ve Perotti (1997)'nin Latin Amerika ülkelerinde maliye politikasının konjonktür yanlısı olduğunu belirtmesinden sonra, maliye politikasının konjonktürel davranışını inceleyen çalışmalarda önemli bir artış olmuştur. Bu kapsamda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde maliye politikasının konjonktürel tepkisini anlamaya çalışan çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bazı çalışmalarda (Kaminsky vd., 2004; Talvi ve Vegh, 2005; Alesina vd., 2008; Woo, 2009) hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde maliye politikasının gelişmiş ülkelere nazaran daha konjonktür yanlısı bir niteliğe sahip olmasıdır. Bazı çalışmalarda ise belirli ülke gruplarına odaklanılmıştır. Lane (2003) OECD, Carmignani (2010) Afrika, Samuel (2009) Karayip, Slimane ve Tahar (2010) Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Mpatswe vd. (2011) CEMAC ülkelerinde maliye politikasının konjonktür yanlısı olduğuna dair ampirik bazı bulgulara ulaşmıştır. Turan (2013a) Türkiye’de 1998:1-2012:3 döneminde birincil dengenin konjonktür karşıtı, bütçe gelirlerinin konjonktür yanlısı olduğunu belirtmektedir.

Bazı çalışmalarda maliye politikasında bir asimetri olup olmadığı sorusuna cevap aranmaktadır. Gavin ve Perotti (1997) sanayileşmiş ülkelerde hükümet tüketim harcamalarının iyi dönemlerde ılımlı biçimde konjonktür yanlısı olduğunu, kötü dönemlerde ise tüketim ve transfer harcamalarının güçlü şekilde konjonktür karşıtı bir davranış sergilediklerini, ayrıca Latin Amerika ülkelerinde de kamu harcamalarında asimetri olduğunu gösteren bazı kanıtlar olduğunu bulmuştur. Kaminsky vd. (2004) gelişmekte olan ülkelerde hükümet harcamalarının iyi zamanlarda kötü zamanlardan daha fazla yükselme eğiliminde olduğu sonucuna varmıştır. Önemli bir çalışmada Hercowitz ve Strawczynski (2004) daralma ve genişleme dönemlerinde hükümet harcamalarının konjonktürel davranışındaki asimetriye odaklanmış, konjonktürel faktörlerle ilgili asimetrinin hükümet harcamalarında nasıl bir etkiye bulunduğunu araştırmıştır. Hercowitz ve Strawczynski (2004) yukarıda değinilen, hükümet harcamalarının daralma dönemlerinde artırılacağı fakat genişleme döneminde aynı ölçüde düşürülmeyebileceği düşüncesi doğrultusunda, konjonktürel mandal etkisini test etmek için ampirik bir model geliştirmiştir. Bu ampirik model aralarında Türkiye’nin de bulunduğu 22 ülke için 1975-1997 dönemi verileri kullanılarak hem toplam hükümet harcamaları hem de harcama kategorileri açısından tahmin edilmiştir. Türkiye için, toplam hükümet harcamaları açısından, konjonktürel mandal etkisinin istatistiksel olarak önemli olmadığı belirtilmiştir. Toplam hükümet harcamaları ve transfer, sermaye ve tüketim harcamalarında konjonktürel mandal etkisi bulunduğu, ancak bu etkinin sermaye harcamaları için istatistiksel olarak önemli olmadığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca özellikle toplam hükümet harcamaları ile transfer ve tüketim harcamalarında aktif güçlü bir konjonktür karşıtı davranış bulunmuştur. Balassone ve Francese (2004) 16 OECD üyesi ülke için maliye politikasının pozitif ve negatif konjonktürel koşullara tepkisinde önemli bir asimetri olduğunu, bütçe dengesinin daralmalarda kötüleştiği ve genişlemelerde iyileşmediğini vurgulamıştır. Ampirik olarak temelde Hercowitz ve Strawczynski (2004)e benzer bir yaklaşımı benimseyen, ancak konjonktürel etkiler için negatif ve pozitif üretim açığını kullanan Zapal (2007) Avrupa Birliği’nin yeni üyelerinde hükümet harcamalarında ekonomik ve istatistiksel açıdan önemli bir

konjonktürel asimetri olduğunu bulmuştur. Balassone vd. (2008) Avrupa Birliği üyesi 14 ülke için 1970-2004 döneminde maliye politikası değişkenlerinde, önemli bir konjonktürel asimetri olduğunu, toplam ve faiz dışı dengenin daralmalarda kötüleştiğine fakat genişlemelerde iyileşmediğine, bu asimetrinin harcamalardan, özellikle de transfer harcamalarından, kaynaklandığına dikkat çekmiştir. Avrupa Birliği ülkelerinde hükümet gelirlerine odaklanan Agnello ve Cimadomo (2009) maliye politikasının tepkisinde iyi ve kötü zamanlar arasında güçlü bir asimetri olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Egert (2010) OECD üyesi ülkelerde toplam bütçe dengesinin konjonktür karşıtı olduğunu, hem genişleme hem de daralma dönemlerinde konjonktür karşıtı olmasına karşın özellikle daralma dönemlerinin daha konjonktür karşıtı bir davranışa yol açtığını, konjonktürel olarak düzeltilmiş dengeyle temsil edilen iradi maliye politikasının ise iş çevrimine tepki vermediğini ileri sürmüştür. Abdih vd. (2010) Orta Doğu ve Orta Asya ülkelerinde 1970-2007 dönemi için, reel hükümet harcamaları ve hasılanın konjonktürel kısımları arasındaki korelasyonu hesaplayarak, maliye politikasında bir asimetri bulunduğunu, iyi zamanlarda kötü zamanlardan daha fazla konjonktür yanlısı olduğunu bulmuştur. Granada vd. (2010) gelişmekte olan ülkelerde eğitim ve sağlık harcamalarının asimetrik bir davranış sergilediklerini, üretim açığının pozitif olduğu dönemlerde konjonktür yanlısı, üretim açığının negatif olduğu dönemlerde ise konjonktürel olarak yansız olduğunu belirtmiştir. Avrupa Birliğinin yeni üyeleri ve Hırvatistan'da 1999-2011 dönemi verilerini kullanarak hükümet harcamalarının konjonktürel özelliklerini inceleyen Dalic (2013) toplam hükümet harcamaları ve temel harcama bileşenleri konjonktür yanlısı iken sosyal transferlerin konjonktür karşıtı olduğunu ileri sürmüştür. Dalic (2013) buna karşın iş çevrimi boyunca hükümet harcamalarının asimetrik davranışıyla ilgili güçlü bir kanıt olmadığı sonucuna varmıştır. Turan ve Telatar (2013) 1987:1-2007:3 dönemi için birincil bütçe dengesinin bağımlı, üretim açığı ve borç stokunun bağımsız değişkenler olduğu bir maliye politikası tepki fonksiyonu tahmin etmiş, zaman değişken katsayılı modelde üretim açığının negatif ve pozitif olduğu dönemler itibarıyla birincil bütçe dengesinin konjonktürel davranışını değerlendirmiştir. Turan (2013b) Türkiye'de reel GSYH ile reel hükümet harcamalarının konjonktürel kısımlarını Hodrick-Prescott filtresi kullanarak hesaplamış ve hem tüm örneklem hem de iyi ve kötü zamanlar ayrımı yaparak bunlar arasındaki korelasyonu tahmin etmiştir. Buna göre sadece yatırım harcamalarının kötü zamanlarda konjonktür yanlısı olduğu, toplam harcama ve faiz dışı harcamalarla ilgili korelasyonların iyi ve kötü zamanlarda istatistiksel olarak önemli olmadığı belirtilmiştir.

### **3. Ampirik Yöntem ve Veri Seti**

Bu bölümde Türkiye'de hükümet harcamalarının hasıladan pozitif ve negatif sapmalarla ilişkisi ve hükümet harcamalarında konjonktürel bir mandal etkisi olup olmadığı ampirik olarak Hercowitz ve Strawczynski (2004) tarafından geliştirilen model esas alınarak incelenecektir<sup>3</sup>. Hercowitz ve Strawczynski (2004) hükümet

---

<sup>3</sup> Modelin detayları ve türetilmesiyle ilgili olarak Hercowitz ve Strawczynski (2004)'e bakılabilir.

harcamalarıyla ilgili temel ve konjonktürel dinamikleri bir araya getirerek izleyen biçimde ampirik bir model oluşturmuştur:

$$\Delta(g_t)=\alpha_0+\alpha_1(\Delta y_{p_t})+\alpha_2(\Delta y_{p_{t-1}})+\alpha_3(\Delta y_{n_t})+\alpha_4(\Delta y_{n_{t-1}})+Y_{g_{t-1}}+\varepsilon \quad (1)$$

Burada  $\Delta$  büyüme oranını,  $g$  hükümet harcamalarının hasılaya (GSYH) oranını,  $y_p$  ve  $y_n$  ise ortalama GSYH büyüme oranı dikkate alınarak hesaplanan konjonktürel değişkenleri göstermektedir. Ekonomik faaliyetlerin zamanlaması ve vergi gelirlerinin toplanması arasındaki muhtemel gecikmeler dikkate alınarak, konjonktürel değişkenlerin gecikmeli değerleri de modele dahil edilmektedir. Eğer bir dönemdeki büyüme oranı, ortalamanın üzerindeyse (altındaysa) bu dönem ortalamaya göre bir genişleme (daralma) dönemi olarak değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda büyüme oranı ortalama oranının üzerindeyse (altındaysa)  $y_p$  ( $y_n$ ) ortalamanın üzerindeki (altındaki) pozitif (negatif) sapmaları gösterirken,  $y_n$  ( $y_p$ ) sıfır değerini almaktadır. Örneğin reel GSYH ortalama büyüme oranı yüzde 5 iken, bir dönemdeki büyüme oranı yüzde 3 (7) olduğunda  $y_n$  ( $y_p$ ) yüzde -2 (+2),  $y_p$  ( $y_n$ ) ise sıfırdır. Negatif katsayı daralma döneminde harcamaların artırılması ve genişleme dönemlerinde düşürülmesi yönünde etkide bulunmaktadır. Pozitif katsayı ise daralma dönemlerinde hükümet harcamalarının azaltılması ve genişleme dönemlerinde ise artırılması anlamına gelmektedir. Bu açıdan genel olarak negatif (pozitif) katsayı hükümet harcamalarının konjonktür karşıtı (konjonktür yanlısı) olması şeklinde değerlendirilebilir. Hercowitz ve Strawczynski (2004)ün belirttikleri gibi eğer daralma ve genişleme dönemlerindeki katsayılar birbirine ve sıfıra eşitse, simetrik bir durum söz konusu olmakta ve hükümet harcamalarının konjonktürle ilgisi bulunmamaktadır. Belirtilen katsayılar birbirlerine eşit ve sıfırdan büyükse konjonktür yanlısı, küçükse konjonktür karşıtı politikadan söz edilebilir. Bu durumda yine simetrik bir davranış bulunmaktadır. Başka bir anlatımla hükümet harcamaları daralma dönemlerinde artırılmakta, genişleme dönemlerinde düşürülmektedir. Hükümet harcamaları eğer daralma dönemlerinde yükseliyor, ancak çeşitli nedenlerle genişleme dönemlerinde düşürülüyorsa hükümet harcamalarında asimetrik bir davranış bulunduğu ileri sürülebilir. Bu nedenle mandal etkisini gösteren katsayı,  $y_p$  ve  $y_n$  ile ilgili eş zamanlı ve gecikmeli katsayıların toplamı arasındaki farktan oluşmaktadır:  $\phi \equiv (\alpha_1 + \alpha_2) - (\alpha_3 + \alpha_4)$ . Buna göre  $\phi$  sıfıra eşitse mandal etkisi istatistiksel olarak önemli değildir. Başka bir anlatımla bu durum, hükümet harcamalarının konjonktürel davranışında yukarıda açıklanan biçimde bir asimetri olmadığı anlamına gelmektedir. Buna karşın örneğin  $y_p$  ile ilgili katsayılar ( $\alpha_1 + \alpha_2$ )  $y_n$  ile ilgili katsayılardan ( $\alpha_3 + \alpha_4$ ) büyük ise hükümet harcamalarında bir mandal etkisi vardır.

Hercowitz ve Strawczynski (2004) yukarıda belirtilen modeli harcama kategorileri arasında çapraz etkilere de izin verecek biçimde uyarlayarak transfer, sermaye ve tüketim harcamaları için de tahmin etmiştir. Başka bir anlatımla örneğin transfer harcamalarıyla ilgili regresyona, transfer harcamalarının gecikmeli değeri yanında yatırım ve tüketim harcamalarının gecikmeli değerleri de dahil edilmektedir. Bu şekilde harcama kategorileri için de mandal etkisi araştırılmaktadır.

Hükümet harcamalarıyla ilgili veriler Maliye Bakanlığından, GSYH serileri ise Kalkınma Bakanlığı ve Türkiye İstatistik Kurumundan alınmıştır. Hükümet harcamaları

için 2006 yılına kadar konsolide bütçe, 2006 yılından sonra ise merkezi yönetim bütçesi esas alınmıştır.

#### 4. Tahmin Sonuçları ve Analiz

Yukarıda belirtilen model 1924-2012 dönemi için yıllık, 1998:1-2013:3 dönemi için 3 aylık veriler kullanılarak En Küçük Kareler Yöntemiyle (Least Squares) tahmin edilmiştir. 1924-2012 dönemi için hükümet harcama dağılımıyla ilgili bilgi bulunamadığında sadece toplam hükümet harcamaları için tahmin yapılabilmektedir. 1998:1-2013:3 dönemi için toplam ve faiz dışı hükümet harcamaları, faiz dışı transfer, yatırım ve tüketim harcamaları için regresyonlar gerçekleştirilmiştir.

##### 4.1. 1924-2012 Dönemi

Tablo 1’de toplam hükümet harcamaları için elde edilen regresyon sonuçları yer almaktadır.

Bağımlı Değişken: $\Delta g_t$ (Toplam Hükümet Harcamaları)			
Bağımsız Değişkenler	Katsayı Tahminleri		
	(1924-2012)	(1924-1968)	(1969-2012)
Sabit	0.033670 (0.043499)	0.493015 (0.161683)	0.074538 (0.050361)
$\Delta y_t$	-0.326151 (0.551932)	-0.653015 (0.447813)	-0.278051 (0.785910)
$\Delta y_{t-1}$	1.030792 (0.282260)	0.838453 (0.359640)	0.997136 (1.055640)
$\Delta y_{n_t}$	-0.271275 (0.469749)	-0.016118 (0.580183)	-1.033147 (0.724478)
$\Delta y_{n_{t-1}}$	-0.330771 (0.474080)	-0.694204 (0.554601)	-0.134596 (0.498078)
$g_{t-1}$	-0.283140 (0.223673)	-5.262621 (1.585876)	-0.438245 (0.217101)
Mandal katsayısı ( $\phi$ )	1.306687 (0.959849)	0.895760 (0.959756)	1.886828 (1.882938)
$R^2$	0.118459	0.357493	0.151586
F istatistiği	2.203789	4.228662	1.357894

**Tablo.1** En Küçük Kareler Yöntemi Tahmin Sonuçları  
Not: Newey-West HAC standard hatalar parantez içinde verilmektedir.

Tablo 1’den tüm örneklem için, daralma (genişleme) dönemlerinde konjonktürle ilgili katsayıların toplamı negatif (pozitif) olduğu halde bu katsayıların istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı anlaşılmaktadır. Daralma ve genişleme dönemindeki katsayıların toplamının birbirlerine ve sifıra eşit oldukları ( $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha_3 + \alpha_4 = 0$ ) hipotezi de reddedilememektedir. Bu durum hükümet harcamalarının

konjonktürle ilgisi olmadığı anlamına gelmektedir. Mandal etkisini gösteren katsayı 1'den büyük olmasına karşın istatistiksel olarak önemli değildir. Dolayısıyla belirtilen dönemde Türkiye'de hükümet harcamalarında konjonktürel mandal etkisi bulunduğu görüşü desteklenmemektedir. Ayrıca F istatistiğinin çok düşük olduğu, modeldeki tüm bağımsız değişkenlerin sifıra eşit olduğu hipotezinin reddedilemediği görülmektedir.

CUSUM-kareler (CUSUM-squares) testine göre yüzde 5 önem düzeyinde bir yapısal kırılma olmadığı anlaşılmakla birlikte, uzun olması nedeniyle 1924-2012 dönemi ikiye bölünerek model 1924-1968 ve 1969-2012 dönemleri için tekrar tahmin edilmiştir. Bazı farklıklar olmakla birlikte benzer konjonktürel davranış dikkat çekmektedir. Buna göre genişleme dönemindeki gecikmeli değişkenle ilgili katsayı pozitif, diğer katsayılar ise negatiftir. Daralmalarda konjonktürle ilgili katsayıların toplamı negatiftir. Özellikle 1969-2012 dönemi için konjonktürle ilgili katsayıların daralmalarda toplamının -1'den küçük olması aktif konjonktür karşıtı politika olarak yorumlanmaya elverişlidir. Ancak tüm örneklem de olduğu gibi alt dönemler itibarıyla da daralma ve genişleme dönemlerinde söz konusu katsayıların toplamalarının birbirlerine ve sifıra eşit olduğu, ( $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha_3 + \alpha_4 = 0$ ), ortak hipotezi reddedilememektedir. 1924-2012 döneminde olduğu gibi, 1969-2012 döneminde de mandal etkisini gösteren katsayı 1'den büyük olsa da söz konusu katsayının istatistiksel olarak yine önemli olmadığı anlaşılmaktadır.

#### 4.2. 1998:1-2013:3 dönemi

Tablo 2'de 1998:1-2013:3 dönemi için merkezi yönetim toplam ve faiz dışı harcamalarıyla (THH ve FDHH) ilgili sonuçlar yer almaktadır.

<b>Bağımlı Değişken: <math>\Delta g_t</math> (Toplam ve Faiz Dışı Hükümet Harcamaları, THH, FDHH)</b>		
<b>Bağımsız Değişkenler</b>	<b>Katsayı Tahminleri</b>	
	<b>THH</b>	<b>FDHH</b>
Sabit	0.164949 (0.058768)	0.044934 (0.034773)
$\Delta y_t$	-1.307426 (0.805786)	-0.992687 (0.556446)
$\Delta y_{t-1}$	0.005753 (0.841058)	0.057270 (0.446340)
$\Delta y_n$	-0.540147 (0.640260)	-0.564221 (0.395747)
$\Delta y_{n-1}$	-2.617202 (1.523513)	-0.733212 (0.309209)
$g_{t-1}$	-0.654744 (0.262149)	-0.205007 (0.167447)
Mandal katsayısı ( $\phi$ )	1.855677 (2.154496)	0.362016 (0.619901)
$R^2$	0.354875	0.315942
F istatistiği	6.0509	5.080502

**Tablo.2** En Küçük Kareler Yöntemi Tahmin Sonuçları

Not: Newey-West HAC standard hatalar parantez içinde verilmektedir.

Tablo 2'den toplam ve faiz dışı hükümet harcamalarıyla ilgili F istatistiğinin önemli olduğu görülmektedir. Hem daralma hem de genişleme dönemlerinde konjonktürle ilgili katsayıların toplamı konjonktür karşıtı politikaya işaret etmektedir. Toplam harcamalar bağımsız değişken olarak kullanıldığında, bu katsayıların toplamı daralma döneminde yaklaşık -3.1 iken genişleme döneminde -1.3'tür. Söz konusu katsayıların toplamının -1'den küçük olması konjonktür karşıtı politika açısından önemlidir. Daralma ve genişleme döneminde ilgili katsayıların toplamlarının sıfıra eşit olduğu,  $\alpha_3 + \alpha_4 = 0$  ve  $\alpha_1 + \alpha_2 = 0$ , hipotezleri yüzde 5 önem düzeyinde reddedilememektedir. Katsayıların toplamının birbirlerine ve sıfıra eşit ( $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha_3 + \alpha_4 = 0$ ) olduğu hipotezi ise yüzde 1 önem düzeyinde dahi reddedilmektedir. Bu durum toplam harcamaların konjonktürle ilgisi olduğunu, ancak konjonktür karşıtı davranışın istatistiksel olarak önemli olmadığını göstermektedir. Faiz dışı hükümet harcamalarıyla ilgili olarak da benzer bir konjonktürel davranış göze çarpmaktadır. Ancak standart sapmalar toplam hükümet harcamalarındakilerle kıyaslandığında daha düşüktür. Genişleme ve daralma dönemlerinde ilgili katsayıların toplamlarının birbirlerine ve sıfıra eşit olduğu, ( $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha_3 + \alpha_4 = 0$ ), hipotezi yüzde 5 önem düzeyinde reddedilmektedir. Daralma dönemindeki konjonktürel değişkenlerle ilgili katsayıların toplamı -1.3'tür. Daralma döneminde söz konusu katsayıların toplamının sıfıra eşit olduğu, ( $\alpha_3 + \alpha_4 = 0$ ), hipotezi yüzde önem 5 düzeyinde reddedilirken, -1'e eşit olduğu, ( $\alpha_3 + \alpha_4 = -1$ ), hipotezi reddedilememektedir. Başka bir anlatımla söz konusu katsayıların toplamının -1'den önemli biçimde farklı olmadıkları anlaşılmaktadır. Ancak söz konusu katsayının -1'den farklı olmaması, faiz dışı harcamaların daralma döneminde konjonktür karşıtı olduğu sonucunu değiştirmemektedir. Hercowitz ve Strawczynski (2004) katsayıların toplamı -1'den küçükse, aktif Keynesyen tip konjonktür karşıtı politika izlendiğini vurgulamaktadırlar. Çünkü ancak bu durumda hükümet harcamaları normalin üzerinde artmaktadır. Genişleme döneminde de konjonktür karşıtı bir davranış görülmekle birlikte, söz konusu katsayıların toplamının sıfıra eşit olduğu, ( $\alpha_1 + \alpha_2 = 0$ ), hipotezi yüzde 5 önem düzeyinde reddedilememektedir. Toplam ve faiz dışı hükümet harcamalarında konjonktürel mandal etkisi olsa da, bu etki istatistiksel olarak önemli değildir. Bu açıdan hükümet harcamalarında önemli bir asimetri olmadığı değerlendirilmektedir.

Tablo 3'te 1998:1-2013:3 dönemi için faiz dışı transfer, yatırım ve tüketim harcamalarıyla (TH, YH TKH) ilgili tahmin sonuçları verilmektedir.

<b>Bağımlı Değişken: <math>\Delta g_t^i</math> <math>i=1,2,3</math>. (Transfer Harcamaları, Yatırım Harcamaları ve Tüketim Harcamaları)</b>			
<b>Bağımsız Değişkenler</b>	<b>Katsayı Tahminleri</b>		
	<b>TRH(1)</b>	<b>YH(2)</b>	<b>TKH(3)</b>
Sabit	0.103244 (0.078374)	-0.049861 (0.118853)	0.515097 (0.167016)
$\Delta y_t$	-2.117498 (0.743141)	-0.917825 (1.160592)	0.631119 (0.751920)
$\Delta y_{t-1}$	0.884431 (0.882587)	0.707251 (1.051850)	-0.892353 (0.980887)
$\Delta y_{t-2}$	-0.350347 (0.755167)	-0.301906 (0.520106)	-0.143223 (0.707109)
$\Delta y_{t-3}$	-2.205704 (0.619409)	0.174790 (0.543912)	0.411794 (0.70264)
$g_{t-1}^1$	-3.806123 (1.081623)	0.346442 (1.523240)	-0.696197 (1.028529)
$g_{t-1}^2$	5.562798 (2.527287)	-2.593033 (4.014592)	2.261070 (1.497278)
$g_{t-1}^3$	0.668985 (0.969492)	1.173341 (1.382939)	-5.595500 (1.106947)
Mandal katsayısı ( $\phi$ )	1.322983 (1.518771)	-0.083457 (2.025544)	-0.529805 (2.446967)
$R^2$	0.373666	0.043307	0.255645
F istatistiği	4.517050	0.342739	2.600364

**Tablo.3** En Küçük Kareler Yöntemi Tahmin Sonuçları

Not: Newey-West HAC standard hatalar parantez içinde verilmektedir.

Transfer harcamaları bağımlı değişken olarak kullanıldığında konjonktürel değişkenlerle ilgili katsayıların birbirine yakın olması daralma dönemlerinde harcamalardaki artışın genişleme dönemlerinde benzer büyüklükte azalmayla dengelendiği şeklinde yorumlanabilir. Daralma ve genişleme dönemlerinde katsayıların toplamının birbirlerine ve sifıra eşit olduğu ( $\alpha_1+\alpha_2=\alpha_3+\alpha_4=0$ ) hipotezi yüzde 5 önem düzeyinde reddedilmektedir. Transfer harcamalarıyla ilgili olarak daralma döneminde ilgili katsayıların toplamı -2.5'tir. Bu katsayıların toplamının sifıra eşit olduğu, ( $\alpha_3+\alpha_4=0$ ), boş hipotezi yüzde 5 önem düzeyinde reddedilirken, -1'e eşit olduğu, ( $\alpha_3+\alpha_4=-1$ ), hipotezi aynı önem düzeyinde reddedilememektedir. Transfer harcamalarında daralma dönemlerinde önemli şekilde konjonktür karşıtı bir davranış bulunmaktadır. Ancak aktif, Keynesyen tip bir konjonktür karşıtı politika izlendiği yönünde bir bulguya ulaşılamamıştır. Genişleme döneminde de konjonktürle ilgili katsayıların toplamı konjonktür karşıtı bir davranışı ima etmekle birlikte, ilgili katsayıların toplamının istatistiksel olarak yüzde 5 önem düzeyinde anlamlı olmadığı

anlaşılmaktadır. Transfer harcamalarıyla ilgili konjonktürel mandal etkisi olsa da, ilgili katsayının istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı görülmektedir. Hem tüketim hem de yatırım harcamalarıyla ilgili daralma ve genişleme döneminde konjonktürel etkileri gösteren katsayıların toplamları istatistiksel olarak önemsizdir. Bu harcamalarla ilgili söz konusu katsayıların birbirlerine ve sıfıra eşit olduğu ( $\alpha_1+\alpha_2=\alpha_3+\alpha_4=0$ ) hipotezleri reddedilememektedir. Bu nedenle söz konusu harcamaların evriminin konjonktürel etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer harcama kategorilerinden farklı olarak, yatırım harcamalarında tüm bağımsız değişkenlerin sıfıra eşit olduğu hipotezi (genel F testi) 10 düzeyinde bile reddedilememektedir. Son olarak yatırım ve tüketim harcamalarında bir asimetri veya konjonktürel mandal etkisi bulunmamaktadır.

## **5. Sonuç**

Keynesyen yaklaşıma göre hükümet harcamalarının konjonktür karşıtı bir davranış sergilemesi gerektiği ileri sürülmektedir. Ancak uygulamada hükümetlerin daralma ve genişleme dönemlerinde çeşitli nedenlerle asimetrik davranabilecekleri belirtilmektedir. Bu asimetri nedeniyle hükümet harcamalarında zaman içinde, konjonktürel mandal etkisi olarak adlandırılan, bir artış olabileceği vurgulanmaktadır.

Bu çalışmada hem yıllık (1924-2012) hem de 3 aylık (1998:1-2013:3) veriler kullanılarak Türkiye’de hükümet harcamaları ile toplam hasıladan pozitif ve negatif sapmalar arasındaki ilişki ve hükümet harcamalarında bir konjonktürel mandal etkisi olup olmadığı incelenmiştir. 1924-2012 döneminde hükümet harcamalarının, 1998:1-2013:3 döneminde ise hükümet tüketim ve yatırım harcamalarının gelişiminin konjonktürel etkisinin bulunmadığı anlaşılmıştır. Bu dönemle ilgili toplam hükümet harcamalarında görülen konjonktürel mandal etkisinin istatistiksel olarak önemli olmadığı tespit edilmiştir. 1998:1-2013:3 dönemi için hükümet toplam, faiz dışı ve transfer harcamalarının konjonktürel etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak söz konusu harcamalarda yukarıda belirtilen türden istatistiksel olarak önemli bir mandal etkisi veya asimetri bulunmadığı anlaşılmıştır.

Konjonktürel ilgili katsayıların toplamı 1924-2012 döneminde toplam hükümet harcamalarının genişlemelerde konjonktür yanlısı, daralmalarda konjonktür karşıtı, 1998:1-2013:3 döneminde toplam, faiz dışı ve yatırım harcamalarının hem daralmalarda hem de genişlemelerde konjonktür karşıtı, tüketim harcamalarının ise genişlemelerde konjonktür karşıtı, daralmalarda konjonktür yanlısı olduğunu ima etmekle birlikte sadece faiz dışı harcamaların ve transfer harcamalarının daralma dönemlerindeki konjonktür karşıtı davranışının istatistiksel olarak önemli olduğu anlaşılmıştır. Ancak aktif Keynesyen tip bir konjonktür karşıtı politika izlendiği yönünde bir bulguya rastlanmamıştır. Ayrıca hem faiz dışı hem de transfer harcamalarında istatistiksel olarak önemli konjonktür karşıtlığının sadece daralma dönemlerinde görülmesi dikkat çekmektedir. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye’de hükümet harcamalarında görülen artışın, kısmen dahi olsa, açıklanması konusunda asimetrik konjonktürel politikaların önemli bir rol oynamadığı düşünülmektedir.



## KAYNAKLAR

- Abdih, Y., Lopez-Murphy, P., Roitman, A. and Sahay, R., 2010, The cyclicity of fiscal policy in the Middle East and Central Asia: Is the current crisis different?, IMF Working Paper WP/10/68.
- Agnello, L. and Cimadomo, Jacopo, 2009, Discretionary fiscal policies over the cycle new evidence based on the ESCB disaggregated approach, European Central Bank Working Paper Series No. 1118.
- Alesina, A., Tabellini, G. ve F. R. Campante, 2008, Why is fiscal policy often procyclical?, Journal of the European Economic Association, 6(5), 1006-1036.
- Balassone, F. and Francese, M., 2004, Cyclical Asymmetry in Fiscal Policy, Debt Accumulation and the Treaty of Maastricht”, *Banca D’Italia Temi Discussioni (Working Papers)* No:531.
- Balassone, F., Francese, M., Zotteri, S., 2008, Cyclical asymmetry in fiscal variables, *Banca D’Italia Temi Discussioni* No:671.
- Buchanan, J. and Wagner, R., 1978, Fiscal responsibility in constitutional democracy, *Studies in Public Choice* 1, 79-97
- Carmignani, F., 2010, Cyclical fiscal policy in Africa, *Journal of Policy Modeling*, 32, 254-267.
- Dalic, M., 2013, Cyclical properties of fiscal policy in new member states of the EU, *Post-Communist Economies*, 25(3), 289-308.
- Egert, B., 2010, Fiscal policy reaction to the cycle in the OECD: Pro- or Countercyclical?, OECD Economics Departments Working Papers No. 763.
- Gavin, M. and Perotti, R., 1997, Fiscal policy in Latin America, Ben S. Bernanke and Julio Rotemberg (Ed.) in *NBER Macroeconomics Annual*, 11-72, MIT Press.
- Granado, J., Gupta, S., Hajdenberg, A., 2010, Is social spending procyclical? IMF Working Paper No. 234.
- Hercowitz, Zvi and Strawczynski, M., 2004, Cyclical ratcheting in government spending:Evidence from the OECD, *The Review of Economics and Statistics*, 86(1), 353-361.
- Kaminsky, G. L., Reinhart, C.M, and Vegh, C.A., 2004, When it rains, it pours: Procyclical capital flows and macroeconomic policies, NBER Working Paper No: 10780.
- Lane, P. R., 2003, The cyclical behaviour of fiscal policy: Evidence from the OECD, *Journal of Public Economics*, 87, 2661-2675.
- Mpatswe, G.K., Tapsoba, S. J.-A. and York, R.C., 2011, The Cyclicity of Fiscal Policies in the CEMAC Region, IMF Working Paper WP/11/205.
- OECD, 2013, Economic Outlook, Annex Table 25, issue 1, no. 93. <http://www.oecd.org/eco/outlook/economicoutlookannextables.htm> (Erişim tarihi 26.12.2013)
- Samuel, W., 2009, Cyclicity and fiscal policy in the Caribbean, *Business, Finance and Economics in Emerging Economies*, 4(2), 347-370.
- Slimane, S.B. and Tahar, M.B., 2010, Why is fiscal policy procyclical in MENA countries, *International Journal of Economics and Finance*, 2(5), 44-53.

- Talvi, E. and Vegh, A.C., 2005, Tax base variability and procyclical fiscal policy, *Journal of Development Economics*, 78, 156-190.
- Turan, T. ve Telatar, E., 2013, Türkiye için sabit ve zaman değişken katsayılı ampirik mali kural tahminleri, *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 31(1), 225-248.
- Turan, T., 2013a, Türkiye’de maliye politikası konjonktür yanlısı mı?, *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisinde* yayınlanmak üzere kabul edildi.
- Turan, T., 2013b, Cyclicalıty of fiscal policy in Turkey, *The Empirical Economics Letters*, 12(11), 1219-1228.
- Woo, J., 2009, Why do more polarized countries run more pro-cyclical fiscal policy?, *The Review of Economics and Statistics*, 91(4), 850-870.
- Zapal, J., 2007, Cyclical bias in government spending: Evidence from new EU member countries, *Charles University in Prague Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies Working Paper 15/2007*.

## GSYİH, KÖMÜR TÜKETİMİ VE DOĞAL GAZ TÜKETİMİ BAĞLAMINDA PETROL TÜKETİMİ - PETROL FİYATLARI İLİŞKİSİ

Levent ŞAHİN\*  
Zekayi KAYA\*\*

### ÖZET

Petrol mal ve hizmet üretiminde kullanılan temel bir girdidir. Petrolün üretimde gerek doğrudan gerekse dolaylı bir şekilde taşıma hizmetlerinde yer alması dolayısıyla bir girdi olarak kullanılıyor olması petrol fiyatlarının mal ve hizmetlerin üretim değerlerini belirleyen bir unsur olmasına neden olmaktadır. Petrol fiyatlarındaki değişim petrol tüketimini ve dolayısıyla da ekonominin diğer değişkenlerini etkilemektedir. Çalışmamızda petrol fiyatları ile petrol tüketimi arasındaki ilişki GSYİH, kömür ve doğalgaz tüketiminin petrol tüketimiyle olan ilişkisi bağlamında ele alınmıştır. Anahtar kelimeler: Petrol fiyatları, petrol tüketimi, GSYİH, kömür tüketimi, doğalgaz tüketimi

### THE RELATION BETWEEN OIL CONSUMPTION AND OIL PRICES IN THE CONTEXT OF GDP, COAL CONSUMPTION AND NATURAL GAS CONSUMPTION

### ABSTRACT

Oil is a basic input which is used in production of good and services. Oil prices cause to be a determinant factor of production value because of the usage of oil as an input in production either directly or indirectly as in transportation service. Change in oil prices affects oil consumption and consequently also the other variables of economy. In this study, the relation between oil prices and oil consumption is examined in the context of the relation of oil consumption with GDP, coal and natural gas consumption. Keywords: Oil prices, oil consumption, GDP, coal consumption, natural gas consumption

### 1. Giriş

Petrol gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sanayinin birçok sektöründe, mal ve hizmetlerin üretiminde girdi olarak kullanılmaktadır. Petrol fiyatlarında meydana gelen ani ve beklenmeyen dalgalanmalar petrol üretimi ve tüketimini etkileyerek dünya ekonomisi ve ülke ekonomileri üzerinde olumsuz etkiler oluşturmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra petrol arzındaki dalgalanmalardan büyük oranda etkilenen petrol fiyatları, Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC)'in kurulması ile dışsal olarak belirlenmeye başlanmıştır. Gerek petrol arzındaki dalgalanmaların

---

\* Yrd.Doç.Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü,  
leventsahin44@yandex.com

\*\* Yrd.Doç.Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü,  
zkaya@karatekin.edu.tr

gerekse OPEC'in müdahaleleriyle değişkenlik gösteren petrol fiyatlarının makro ekonomik değişkenler üzerinde olumsuz etkileri olmuştur.

1960'dan günümüze yaşanan şoklardan dolayı petrol fiyatlarında önemli artışlar olmuştur. İlk keskin fiyat artışı OPEC'in ilk kez petrol ambargosu uyguladığı 1973-1974 döneminde yaşanmıştır. Ambargodan dolayı fiyatlar varil başına fiyat 3,4 dolardan 13,4 dolara yükselmiştir. Petrol fiyatlarındaki ikinci ciddi artış İran Devrimi sırasında gerçekleşmiştir. Devrimin petrol arzı üzerinde etkilerinden dolayı 1978-1979 yılları arasında petrol fiyatları 20 dolardan 30 dolara yükselmiştir. Takip eden yıllarda düşen fiyatlar Irak'ın 1990 yılında Kuveyt'i işgali ile tekrar yükselerek 16 dolardan 26 dolara çıkmıştır. 1990'larda düşüş eğilimine giren fiyatlar 1999 yılındaki petrol fiyatı şoku ile artmaya başlamış ve varil fiyatı 12 dolardan 24 dolara yükselmiştir (Akıncı vd., 2012, s. 2).

Petrol fiyatlarındaki en önemli artışlar ise 2000'li yıllarda gerçekleşmiştir ve bu artışlar daha önceki artış oranlarından çok daha fazladır. Eylül 2003'ten Temmuz 2008'e kadar geçen 5 yıllık süreçte petrol fiyatları 31 dolardan 145 dolara yükselmiştir ki bu fiyat artışı ötekilerden çok daha fazladır. 2000'li yıllardan sonra yaşanan bu son fiyat artışlarının süresi de ötekilerden farklıdır. Daha önceki şoklar 1 ya da 2 yıl sürmesine rağmen son fiyat artışları yaklaşık beş yıl sürmüştür. Ayrıca daha önceki fiyat artışları izleyen yıllarda yerini fiyat düşüşüne bırakmış olmasına rağmen (Kesicki, 2010, s. 1596) 2003-2008 arası gerçekleşen son fiyat artışı önce 100 doların altına düşmüş 2010 yılından sonra yeniden yükselerek 110 doların üzerine çıkmıştır (BP Statistical Review of World Energy 2013).

## **2. Petrol Talebi ve Petrol Fiyatlarındaki Gelişme Süreci**

Petrol fiyatları ile iktisadi gelişmeler arasında çift yönlü ilişkiler söz konusudur; petrol fiyatlarındaki artışlar iktisadi faaliyetleri etkilerken, iktisadi faaliyetlerdeki gelişmeler de petrol talebini ve fiyatını etkilemektedir. Örneğin 1970'lerde yaşanan petrol şoklarından dolayı birçok ekonomide durgunluğa yol açmıştır. 2000'lerde yaşanan fiyat artışları ise, Amerikan konut piyasalarında başlayan ve tüm dünyaya yayılan finansal krizle birlikte dünya genelinde derin bir durgunluğa yol açmıştır.

Petrol fiyatlarındaki değişimler iktisadi faaliyetleri etkilediği gibi iktisadi faaliyetlerdeki değişimler de petrol talebini ve fiyatını etkilemektedir. 1970'lerde yaşanan petrol şoklarından önce sırasıyla %8 ve %4'lük büyüme oranları petrol talebini artırmıştır. Yine 2000'li yıllarda yaşanan fiyat artışlarından önce de %4'lük bir büyüme oranı söz konusudur. Son finansal krizin ardından iktisadi faaliyetlerde yaşanan azalma petrol talebinin de azalmasına neden olmuş 2007 yılında 86,1 mb/d (milyon varil /gün) olan petrol talebi 2008 yılında 85,8 mb/d'ye düşmüştür. Ancak petrol talebindeki bu son düşüş ötekilere nazaran daha azdır (Kesicki, 2010, s. 1598). 2009 yılında petrol talebi 85 mb/d değeri ile düşmeye devam etmiş ancak 2010 yılında talep artarak 2007 yılındaki seviyesinin üzerine çıkmış ve artmaya devam etmiştir (BP Statistical Review of World Energy 2013).

Petrol fiyatlarının ekonomik faaliyetleri etkilemesi değişik kanallardan gerçekleşmektedir. Bunlardan birisi tüketim ve yatırım talebidir. Petrol fiyatlarındaki değişimin tüketim ve yatırım üzerinde etkileri olmaktadır. Petrol fiyatlarındaki artışların

tüketilebilir (kullanılabilir) gelir üzerinde oluşturacağı negatif etkilere bağlı olarak tüketim düzeyinin azalacağını ifade eden bu kanalın süresi uzadıkça ekonomi üzerindeki yıkıcı etkileri artacaktır. Ayrıca petrol fiyatlarındaki artışın firmaların üretim maliyetlerini artırarak yatırımları azaltacağı ve ülkeler arasında dış ticaret yoluyla gelir transferine yol açacağı belirtilmektedir. Diğer bir kanal ise petrol fiyatlarındaki artışın petrolün üretimde kullanılan bir girdi olmasından dolayı daha düşük bir çıktı düzeyine yol açacak olmasıdır. Bunun nedeni, petrol ve sermaye gibi faktörlerin üretim sürecinde kullanılması durumunda, petrol fiyatlarındaki bir artışın ekonominin üretim kapasitesindeki verimliliği düşüreceği ve bu durumun da karar birimleri tarafından kullanılan petrol ve sermaye bileşimlerinin azaltılmasına bağlı olarak ortaya çıkacağı belirtilmektedir (Akıncı vd., 2012, s. 3).

1960'lerden 1973'e kadar petrol talebindeki dalgalanma OECD ülkeleri tarafından yönlendirilmiştir. Bu durum OECD talebinin keskin bir şekilde düştüğü birinci ve ikinci petrol fiyat krizleri sırasında birdenbire değişti. 1990'larda petrol talebinin Kuzey Amerika'da yavaşça yükseldiği sırada diğer OECD ülkelerinde petrol tüketimi hemen hemen sabit kaldı. İkinci petrol fiyatı krizinden sonra 1990'ların başında petrol tüketimi yıllık olarak ortalama 1 mb/d den fazla büyüdü ve Sovyetler Birliği'nin çökmesinden dolayı küresel tüketim durağanlaştı. 2000'den beri Asya'da, özellikle Çin ve Hindistan'da, Orta Doğu'daki petrol üreten ülkelere karşı OECD dışındaki bölgelerde talep ekonomik büyüme tarafından yönlendirildi. Son petrol fiyatı artışı öncesi yıllarda petrol talebinde ortalama olarak düşük ama somut büyüme gerçekleşti. Reel fiyatlar 1980'lerde görülen fiyatların üzerine yükselse de 2008 öncesi bu duruma zıt bir şekilde talebin düşük fiyat elastikliğini doğrulayan küresel talepte azalma işaretleri yoktu.

Petrol yoğunluğu (petrol tüketiminin GSYİH'ya oranı) birinci petrol fiyat krizine kadar 1970'lerde sabitlendi ve daha sonra endüstrileşmiş ülkelerde düştü. Ancak endüstrileşmiş ülkeler arasında petrol yoğunluğu karşılaştırıldığında ekonomik büyümeden dolayı talep artışında büyük farkların bulunduğu bir durum oluşturmaktaydı. 2008 yılı itibariyle büyüme oranı daha yüksek olan ABD örneğinin 800 milyon varil tüketirken Birleşik Krallık (BK) bunun yarısını tüketiyordu.

21'inci yüzyılda hala petrol talebi kısmen yakıt teşviklerinden dolayı yüksek enerji fiyatlarına rağmen ekonomileri sağlam görünen Çin ve Hindistan gibi yükselen ekonomiler tarafından yönlendirilmektedir. Çin'de yükselen petrol yoğunluğu 1976'da düşmeye başladı ve uygulanan ekonomik reformlar sonucu 1980'de toplam petrol tüketimi düştü. Endüstriyel üretimin dalgalandığı 1990'larda Çin ekonomisinin petrol yoğunluğu istikrar kazanmaya başladı. Bunda Çin ve Hindistan gibi yükselen ekonomilerde etkinlik kazanımları, enerji birleşimi veya yakıt değişimi yoluyla ekonomik büyümeden petrol tüketiminin artışının (büyümesinin) ayrılabilmesi etkili olmuştur.

2008'de petrol, ekonomiler için dünyada 1970'lerde olduğundan daha az önemli iken küresel talep büyümesi daha düşük fakat daha sağlam olmuştur. Bu durum 1973'ten 2002'ye küresel petrol talebi büyümesinin %92'sinin ulaşım sektöründen kaynaklandığı gerçeği ile açıklanabilir. Alternatif enerji kaynakları ve teknolojileri ısınma, güç ve elektrik üretiminde petrolün yerini kısmen doldurmasına rağmen, ulaşım sektöründe çok düşük bir ikame imkânına sahip bulunuyor (Kesicki, 2010, s. 1598).

Petrol tüketimi, yıllar itibariyle artan bir trend göstermektedir. Tablo.1'den de görüldüğü üzere 1980 yılında yaklaşık 61,4 milyon varil olan günlük ham petrol tüketimi, 2010 yılında yaklaşık 87,8 milyon varile yükselmiştir. ABD %21,8'lik pay ile en fazla petrol tüketen ülke konumundadır. ABD'yi sırasıyla Çin (%10,6), Japonya (%5,0), Hindistan (%3,8), Rusya (%3,3), Suudi Arabistan (%3,2), Brezilya (%3,0), Almanya (%2,8), Güney Kore (%2,7), Kanada (%2,6), Meksika (%2,3), İran (%2,2) ve Fransa (%2,0) takip etmektedir (BP Statistical Review of World Energy 2013).

Ülke Adı	1980	1990	2000	2010	2010 Pay (%)
ABD	17062	16988	19701	19134	21,8
Çin	1690	2320	4766	9272	10,6
Japonya	4905	5278	5592	4473	5
Hindistan	644	1213	2261	3319	3,8
Rusya	-	5042	2542	2892	3,3
Suudi Arabistan	607	1158	1578	2790	3,2
Brezilya	1163	1478	2056	2676	3
Almanya	3020	2689	2746	2445	2,8
Güney Kore	476	1042	2263	2370	2,7
Kanada	1898	1747	2043	2316	2,6
Meksika	1048	1580	1958	2014	2,3
İran	662	1017	1372	1936	2,2
Fransa	2221	1895	1994	1763	2
İngiltere(UK)	1647	1754	1704	1588	1,8
Norveç	199	202	202	235	0,3
Diğer	-	-	-	59223	32,6
Toplam Dünya	61356	66682	76846	87833	100,0

**Tablo.1** Ham Petrol Tüketimi (bin varil/gün)

Kaynak: BP Statistical Review of World Energy 2013.

Tablodan petrol tüketiminin, son yıllarda ciddi ekonomik büyüme rakamlarına ulaşan Çin ve Hindistan gibi Asya ülkelerinde önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Çin 1980 yılında günlük yaklaşık 1,69 milyon varil petrol tüketirken, 2010 yılında bu rakam %449 artarak yaklaşık 9,3 milyon varile yükselmiştir. Benzer şekilde, Hindistan'ın 1980 yılında 644 bin varil olan günlük petrol tüketimi, %415 artarak 2010 yılında yaklaşık 3,32 milyon varile yükselmiştir.

### 3. Alternatif Enerji Kaynakları ve Petrol Fiyatları İlişkisi

Petrol fiyatlarındaki yükseliş, makro ekonomi üzerinde önemli etkilere yol açmaktadır. Petrol fiyatlarındaki artışın ekonomideki direkt etkisinin büyüklüğü genelde; nihai kullanıcıların tüketimde tasarrufta bulunmalarının yanında verimli kullanma yeteneğine, petrol maliyetinin milli gelir içindeki oranına ve alternatif enerji kaynaklarının kullanımına bağlıdır (Şahin ve Aydın, 2010, s. 45).

Petrol fiyatlarını belirlemede OPEC'in petrol arzını ve buna bağlı olarak fiyatları belirleme gücü, petrol arz-talep dengesi, kıtlık rantı gibi birçok faktörün yanı sıra alternatif enerji kaynaklarının fiyatları da etkili olmaktadır. Doğal gaz ve diğer alternatif enerji kaynaklarının fiyatları petrol fiyatları ile paralellik gösterse ve tam ikame olmasa da petrol fiyatlarını orta ve uzun vadede etkilemektedir (Solak, 2012, ss. 119-122).

Çevreye duyarlı bir yakıt olduğu için doğalgaz tüketimi petrole göre giderek artmaktadır. Yakın bir zamana kadar özellikle OECD ülkelerinde doğalgaz tüketimi çok sınırlıydı. Bunun temel nedenlerinden biri doğalgazın nakliyesinde yaşanan güçlüklerdir. Bir diğer neden, doğalgazın elektrik üretimi veya başka bir alanda kullanılamayacak kadar değerli bir yakıt olduğu düşüncesidir (Demir, 2014, s. 164).

Tüketicilerin çevreye duyarlılığı doğalgaz tüketiminin artmasına neden olmuştur. Petrol, petrol boru hatları ve tankerlerle çok uzak noktalara kadar taşınabiliyor iken doğalgaz için böyle bir taşınabilirlik söz konusu değildir. Doğalgazın depolanması petrol gibi büyük oranlarda mümkün olmamakla birlikte küçük oranlarda mümkün ve yüksek masraf gerektirmektedir. Doğalgaz nakliyesi için kullanılan başlıca iki yol; boru hattı ve sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG, Liquefied Natural Gas) taşımacılığıdır. Doğalgaz ilave bir maliyet ifade eden özel bir işlemden geçirilerek sıvı haline getirilmektedir. Petrol ile karşılaştırıldığında her iki taşıma şekline göre doğal gaz büyük sorunlar ve yüksek maliyetler içermektedir. Zamanla teknolojinin ilerlemesi ile doğalgazın çıkarılması, işlenmesi ve nakliyesi eskisine oranla daha az masraflı hale gelmiştir (Demir, 2014, ss. 165-168). Petrol ile doğal gaz fiyatları arasındaki ilişki petrol yerine doğalgaz kullanımına imkân veren gazdan sıvıya dönüşüm ve diğer teknolojilere (sıkıştırılmış gaz gibi) yatırımların yapılması ve bunun yanında sıvılaştırılmış doğalgaz ihracında petrole endeksli fiyatların kullanılması sırasında göz önünde tutulmaktadır. Ulaştırma sektörü gibi sektörlerde petrol veya doğal gaz yakıtlarından hangisinin kullanılacağına karar verirken fiyatlar arasındaki ilişki dikkate alınmaktadır (Hartley ve Medlock III, 2014, s. 25).

	2000	2000 (%)	2010	2010 (%)
<b>Petrol Tüketimi</b>	3581,4	39	4038,2	34
<b>Doğalgaz Tüketimi</b>	2177,4	25,2	2864,1	24
<b>Kömür Tüketimi</b>	2342,1	23,4	3464,0	29,1
<b>Nükleer</b>	584,3	6,3	626,4	5,3
<b>Hidrolik</b>	602,4	6,5	782,1	6,6
<b>Diğer Yenilenebilir</b>	0	0	118,9	1

**Tablo.2** Dünya Birincil Enerji Tüketiminde Yakıt Tüketimi (milyon ton) ve Payları 2000-2010

Kaynak: BP Statistical Review of World Energy 2013.

Tablo 2'de görüldüğü gibi 2000 yılında küresel enerji tüketiminin %39'unu sağlayan petrolün toplam içindeki yeri gerileyerek 2010'da %34 olarak gerçekleşmiştir. Kömürün 2000 yılında %23,4 olan payı geçen sürede artış göstererek 2010'da %29,1'e

yükselmiş, 2000 yılında %25,2 olan doğalgazın payı ise, 2010 yılında hemen hemen aynı düzeyini korumuştur.

Petrol krizlerinin hemen ardından 1980'lerden sonra petrol fiyatları üzerinde etkili olan en önemli faktörlerden biri dünya petrol talebindeki artış olmuştur. Petrol talebi sabit bir şekilde yıllık %1,5 oranında artmıştır (Tsoskounoglou, Ayerides ve Tritopoulou, 2008, s.3798). 2000'li yılların başından itibaren dünya toplam enerji kaynakları tüketimi içinde petrol tüketiminin oran olarak düşmesi petrol fiyatlarının belirlenmesinde petrol talebinin etkisinin sınırlı olduğunu petrol fiyatlarının belirlenmesinin daha çok talep dışındaki unsurlar tarafından belirlendiğini göstermektedir. Doğalgaz tüketiminin oran olarak önemli ölçüde değişmemesi hem petrolü ikame ederek tüketiminin değişmesinde hem de petrol fiyatlarının belirlenmesinde etkisinin olmadığını göstermektedir. Kömür tüketiminin payının artmasının büyümeyle birlikte gerçekleştiği dikkate alındığında büyümenin gerçekleşmesi petrol tüketimini de artırmaktadır.

#### **4. Panel Veri Analizinin Tanımı**

Panel veri; ülkeler, kişiler, şirketler, hanehalkları gibi birimlere ait yatay kesit gözlemlerinin belli bir zaman döneminde bir araya getirilmesidir (Baltagi, 1995). İstatistiksel analizlerde veriler zaman, yatay-kesit ve bu iki veri çeşidinin birleşiminden oluşan karma verileri olarak üç kategoriye bölünebilir. Eğer aynı kesit birimi zaman içinde izleniyor ise bu tür karma verilere panel veri denir (Gujarati, 1999). İktisadi olayları anlamada birimlerin dinamik tepkilerine ilişkin bilgi önemlidir. Panel veri farklı birimlerin dinamik tepkileri üzerine varolan bilgiyi kullanmak şartıyla çok uzun bir zaman serisine olan gerekliliği giderebilmektedir (Kennedy, 2006).

Panel veri regresyonu şu biçimlerde tahmin edilebilmektedir (Kök; Şimşek, 2006, ss. 2-8):

- Eğim katsayısının sabit olduğu, fakat sabit katsayının yatay kesitlerde farklı olduğu,
- Bütün katsayıların yatay kesitler boyunca değişebileceği,
- Eğim katsayısının ve sabit katsayının yatay ve zaman kesitler arasında sabit olduğu ve hata teriminin yatay ve zaman kesitler boyunca oluşmuş farklılıkları yakalayabileceği,
- Eğim katsayısının sabit olduğu, fakat sabit katsayının zamanda ve yatay kesitlerde farklı olduğu,
- Bütün katsayıların zaman ve yatay kesitler boyunca değişebileceği varsayılabilir.

#### **5. Doğalgaz Tüketiminin, Kömür Tüketiminin ve GSYİH'nin Petrol Tüketimi Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi ile Değerlendirmesi**

Analizde OECD ve United States Energy Information Administration verilerden faydalanılmıştır. Sanayileşmiş bazı ülkeler için 2001-2011 döneminde doğalgaz tüketimi, kömür tüketimi ve GSYİH verilerindeki değişimin, petrol tüketimi üzerindeki etkisi panel veri yöntemiyle belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, petrol



tüketimindeki artış üzerinde doğalgaz tüketimi, kömür tüketimi ve GSYİH değişkenlerinden hangisinin ya da hangilerinin etkili olduğu araştırılmıştır. 2001-2011 döneminin seçilme nedeni ise, doğalgaz tüketimi, kömür tüketimi ve GSYİH verilerinin en fazla bu dönem içinde bulunmasıdır. Çalışmada sanayileşmiş ülkeler içinde yer alan ABD, Japonya, İngiltere, Norveç, Rusya ve Çin'e ait veriler kullanılmıştır. Çünkü 2001-2011 dönemine ait en fazla veriye bu ülkeler sahiptir. Ayrıca araştırmanın modeli  $PT=f(DT,KT,GSYİH)$  şeklinde oluşturulmuştur. Modelde yer alan PT petrol tüketimini, DT doğalgaz tüketimini, KT kömür tüketimini ve GSYİH ise ülkelerin reel büyüme verilerini ifade etmektedir.

Ki-Kare İstatistiği	Serbestlik Derecesi	Olasılık
10.305718	3	0.0161

**Tablo.3** Hausman Testi Sonuçları

Tablo 3'de yer alan Hausman testi sonuçlarına göre rastsal etkiler modelinin daha uygun olduğu tespit edilmiştir. Çünkü yapılan çalışma neticesinde  $H_0$  hipotezi (bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişki rastsaldır) kabul edilmiştir. Serbestlik derecesindeki üç rakamı ise teste katılan doğalgaz tüketimi, kömür tüketimi ve GSYİH değişkenlerini ifade etmektedir.

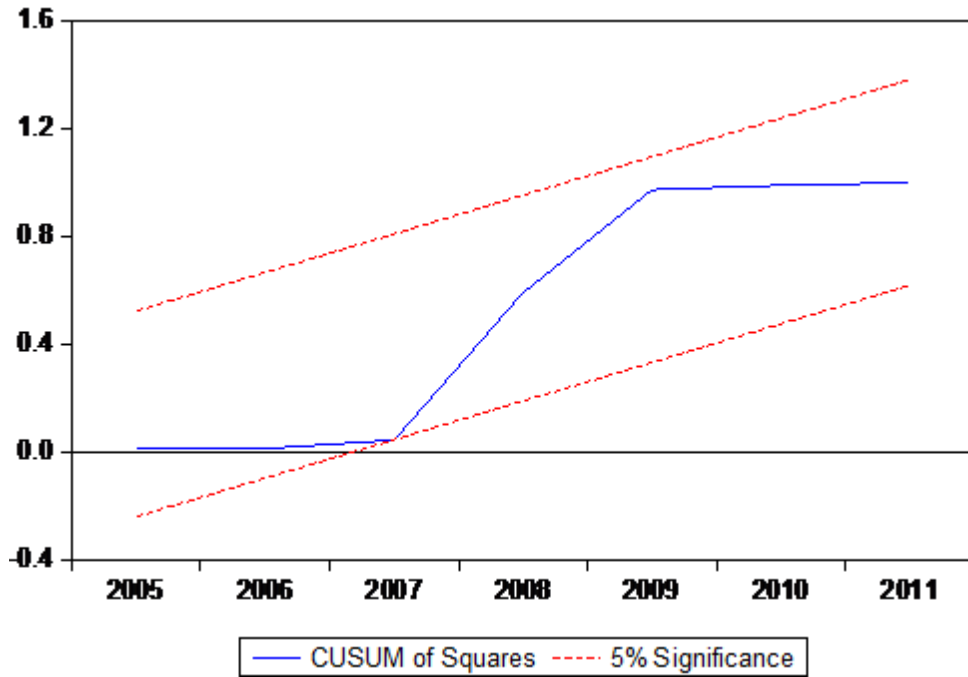
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	Olasılık
Kesişim	-0.01337	0.012056	-1.106274	0.2739
DT	-0.067910	0.033908	-2.002806	0.0506
KT	0.147827	0.061771	2.393143	0.0205
GSYİH	0.466385	0.125083	3.728613	0.0005
R <sup>2</sup>				0.500575
F İstatistiği				10.56503
F İstatistiği Olasılığı				0.000017

**Tablo.4** Panel Veri Analizi Sonuçları

Tablo 4'e göre F testi istatistiği olasılığı 0.000 olarak hesaplanmıştır. Bu da analizin bütünü anlamlı olduğunu göstermektedir. Çünkü F testi istatistiği olasılık değeri anlamlılık düzeyi 0,1'den düşüktür. R<sup>2</sup> istatistiği ise, analizin açıklama gücünün %50 olduğunu göstermektedir. Modeldeki değişkenlerin anlamlılığına bakarsak, GSYİH istatistikî olarak anlamlıdır. Çünkü GSYİH değişkeninin olasılık değeri 0,0005 olarak 0,1 anlamlılık düzeyinin altında gerçekleşmiştir. DT ve KT değerlerinin de istatistikî olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Çünkü DT ve KT olasılık değerleri sırasıyla 0,0506 ve 0,0205 olarak 0,1 anlamlılık değerinin altında gerçekleşmiştir. Ayrıca, kömür tüketimindeki artışın petrol tüketimi üzerindeki etkisinin pozitif olduğu belirlenmiştir. Çünkü yapılan analiz sonucunda kömür tüketim değeri 0,147827 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçta bize, kömür tüketimindeki bir birimlik artışın petrol tüketimi üzerinde 0.14 birimlik artış sağladığını göstermektedir. Aynı zamanda GSYİH'deki artışın petrol tüketimi üzerindeki etkisinin de pozitif olduğu belirlenmiştir. Çünkü yapılan analiz sonucunda GSYİH değeri 0,466385 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçta bize,

GSYİH'deki bir birimlik artışın petrol tüketimi üzerinde 0.46 birimlik artış sağladığını göstermektedir. Bununla birlikte doğalgaz tüketimindeki yükselişin petrol tüketimi üzerindeki etkisinin negatif olduğu anlaşılmıştır. Çünkü yapılan analize göre doğalgaz tüketimindeki bir birimlik artış, petrol tüketimi üzerinde -0.06 birimlik azalışa neden olmaktadır.

Analiz sonucuna göre kömür tüketim değerindeki ve GSYİH değerindeki artış petrol tüketimini artırmaktadır. Ayrıca doğalgaz tüketimindeki artış, petrol tüketimini azaltmaktadır. Bu da doğal bir sonuçtur. Çünkü günümüzde doğalgaz tüketimi, kömüre göre daha fazla tercih edilmektedir. Bu nedenle de, doğalgaz tüketimi arttıkça petrol tüketimi de azalmaktadır. Başka bir ifadeyle, petrol ve doğalgaz birbirinin alternatifi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle de, petrol ve doğalgaz tüketim değerleri birbirini etkilemektedir.



Şekil.1 Cusum of Squares Testi

Ardışık artıkların kareleri ile hesaplanan "Cusum of squares" testi ile 0.05 güven aralığında modelin artıklarının grafiği çizilerek güven sınırları tespit edilmektedir.

Güven sınırları dışına çıktığında yapısal değişiklik olduğuna, çıkmadığında ise yapısal değişiklik olmadığına karar verilmektedir. Cusum of Square testi ile yapısal kırılmanın dönemi de tespit edilmektedir. Test 2001-2011 yıllarına ait United States Energy Information Administration verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Bu bilgiler doğrultusunda 2001-2011 yıllarına ait dünya petrol tüketimi verileri kullanılarak, yapılan Cusum of Square testi sonucuna göre 2007 yılında bir yapısal kırılma mevcuttur. Çünkü 2008 yılında Dünya’da bir global ekonomik kriz yaşanmıştır. 2008 global ekonomik krizinin adeta ayak sesleri olan 2007 dünya petrol tüketim miktarındaki kırılma, analiz sonucunda görülebilmektedir.

<b>Bağımlı Değişken</b>	Dünya petrol tüketim miktarı	
<b>Değişkenler</b>	<b>Ki-kare</b>	<b>Serbestlik derecesi</b>
Dünya petrol fiyatları	2019.2018	3
Tüm Denklem Olasılık Değeri	2019.2018	3

**Tablo.5** Var Granger Causality Analizi 1

Var granger causality testi, nedenselliğin yönünü istatistikî açıdan belirlemek için kullanılır. Test 2001-2011 yıllarına ait World Bank, United States Energy Information Administration verileri kullanılarak hazırlanmıştır. Testin hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur.  $H_0$ , değişkenler arasında nedensellik ilişkisi yoktur.  $H_1$ , değişkenler arasında nedensellik ilişkisi vardır. Var granger causality analizi 1’e göre dünya petrol fiyatları olasılık değeri (0.000) anlamlılık düzeyi 0.05’ten küçük olduğu için  $H_0$  reddedilmiştir.  $H_1$  kabul edilmiştir. Başka bir ifadeyle, dünya petrol fiyatları dünya petrol tüketim miktarının nedenidir. Yani, dünya petrol fiyatları dünya petrol tüketim miktarı üzerinde etkilidir. Ayrıca tüm denklemin olasılık değeri (0,000) 0.05’ten küçük olduğu için analizin bütünü istatistikî olarak anlamlı bulunmuştur.

<b>Bağımlı Değişken</b>	Dünya petrol fiyatları	
<b>Değişkenler</b>	<b>Ki-kare</b>	<b>Serbestlik derecesi</b>
Dünya petrol tüketim miktarı	2.054301	3
Tüm Denklem Olasılık Değeri	2.054301	3

**Tablo.6** Var Granger Causality Analizi 2

Var granger causality analizi 2’ye göre ise dünya petrol tüketim miktarı olasılık değeri (0,5612) anlamlılık düzeyi 0.05’ten büyük olduğu için  $H_0$  kabul edilmiştir.  $H_1$  ise reddedilmiştir. Yani dünya petrol tüketim miktarındaki değişim, dünya petrol fiyatlarının belirlenmesinde bir nedensellik ihtiva etmemektedir. Ayrıca tüm denklemin olasılık değeri (0,5612), 0.05’ten büyük olduğu için analizin bütünü istatistikî olarak anlamlılık yoktur.

## 6. Sonuç

Dünyada petrol fiyatlarının oluşumunda petrol üretiminin dışında GSYİH'nin gelişmesinin, petrol ve alternatif enerji kaynaklarının tüketiminin etkisinin bulunduğu görülmüştür. Bu etkileşim petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü olmuştur.

Çalışmamızda petrol fiyatlarının petrol tüketimi üzerinde etkisinin olduğu ancak petrol tüketiminin petrol fiyatları üzerindeki etkisinin çok sınırlı olduğu sonucuna varılmıştır. Petrol fiyatlarındaki artış petrol tüketimiyle ilişkili GSYİH'nin küçülmesine, GSYİH'nin küçülmesinin de kömür tüketiminin azalmasına yol açtığı gözlemlenmiştir. Doğalgazın petrolü ikame etme özelliğinin düşük olduğu ve bu sebeple de petrol fiyatlarındaki yükselişin doğalgaz tüketiminde sınırlı bir artışa neden olduğu görülmüştür. Çalışma bütün bu ilişkileri panel veri analizi yöntemi ile ortaya koymuştur.

## KAYNAKLAR

- Akıncı, M., Aktürk E., Yılmaz Ö., (2012). Petrol Fiyatları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: OPEC ve Petrol İthalatçısı Ülkeler İçin Panel Veri Analizi, Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, XXXI (2): 1-17.
- Baltagi, B. H., (1995). *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons, New York.
- BP Statistical Review of World Energy 2013.
- Demir, İ., (2014). *Uluslararası Petrol Politikaları, Piyasaları, Fiyatları*, 1 baskı, Dora Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti., Bursa.
- Gujarati, D. N., (1999). *Basic Econometrics*, Mc Graw Hill. (3rd Ed.). Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Hartley, P. R. ve Medlock III, K. B., (2014). The Relationship between Crude Oil and Natural Gas Prices: The role of the Exchange Rate, *The Energy Journal*, Vol. 35, No. 2.
- Kennedy, P., (2006). *Ekonometri Klavuzu*, (çev. Muzaffer Sarımeşeli ve Şenay Açık-göz), 5.Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Kesicki, F., (2010). The third oil price surge – What's different this time?, *Enegy Policy*, 38: 1596–1606.
- Kök, R., Şimşek, N., (2006). *Panel Veri Analizi*.  
<http://www.deu.edu.tr/userweb/recep.kok/dosyalar/panel2.pdf> (Erişim Tarihi: 25.03.2014).
- Solak, A. O., (2012). Petrol Fiyatlarını Belirleyici Faktörler, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4 (2): 117–124.
- Şahin, L. ve Aydın, A. F., (2010). Küresel Krizlerin Petrol Tüketimi ve Petrol Fiyatları Üzerindeki Etkileri, *Turgut Özal Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Kongresi-1 Küresel Krizler ve Ekonomik Yönetişim Bildiriler Kitabı*(ed. Ali Koçyiğit, Levent Gökdemir, Hakan Erkuş, Recep Karabulut, Selahattin Bakan, Suzan Ergün), İnönü Üniversitesi Yayınları, İnönü Üniversitesi İİBF, 15-16 Nisan, Malatya: 37-55.
- Tsokounoglou M., Ayerides, G. ve Tritopoulou, E., (2008). The end of cheap oil: Current status and prospects, *Energy Policy*, 36: 3797- 3806.

## GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ ÖLÇEĞİNİN (GET 2) TÜRKİYE BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Bilge AKSAY\*  
Esengül İPLİK\*\*

### ÖZET

Girişimcilik konusu ekonomik ve sosyal sonuçları itibariyle literatürde sıklıkla ele alınan konuların başında gelmektedir. Girişimci kişilerin girişimci olmayanlardan bazı özellikler itibariyle farklılaştığı ifade edilmektedir. Bu çalışmada girişimcilik kavramı teorik olarak tartışılmakta ve girişimci kişilerin girişimcilik özelliklerini değerlendirmek amacıyla geliştirilen Genel Girişimcilik Eğilimi (GET 2) ölçeğinin Türkiye örnekleminde geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine yer verilmektedir. Yapılan analizler sonucunda ölçeğin bütününe güvenilir olmasına karşılık, alt boyutları itibariyle istatistiki açıdan yetersiz kaldığı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik eğilimi, geçerlilik, güvenilirlik

### ABSTRACT

The economic and social consequences of entrepreneurship is one of topics discussed frequently in the literature. As some of the features of those entrepreneurs differing from non-entrepreneurs is expressed. In this study, the concept of entrepreneurship and entrepreneurs discussed theoretically and the validity and reliability analysis of General Entrepreneurship Tendency (GET 2) scale developed to assess the entrepreneurial characteristics of entrepreneurs in a sample of Turkey is included. As a result of the analysis, corresponding to the whole scale is reliable, but in term of sub-dimensions the scale was found to be insufficient.

**Keywords:** General entrepreneurship tendency, validity, reliability

### Giriş

Girişimcilik ekonomik gelişmenin temel taşı olarak değerlendirilmekte, bu nedenle de girişimciliği ortaya çıkaran koşullar ve özellikler araştırmacıların dikkatini çekmektedir. Girişimcilik konusu gerek ekonomik kalkınma adına gerekse akademik yazında büyük önem taşımaya rağmen, girişimcilik kavramının yazında benimsenmiş ortak bir tanımının olmadığı görülmektedir (Sharma ve Chrisman, 1999; Shane ve Venkataraman, 2000). Diğer taraftan girişimciler toplumun geri kalanından bir şekilde

---

\*Yrd. Doç. Dr., Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Turizm Fakültesi,  
baksay@adanabtu.edu.tr

\*\*Yrd. Doç. Dr., eseniplik@osmaniye.edu.tr

farklılaşan bir grup ve sosyo-ekonomik anlamda kalkınmanın önemli bir unsuru olarak kabul görmektedir (Stevenson ve Jarillo, 1990; Baron, 1998).

Girişimcilik kavramına ilişkin olarak pek çok farklı tanım yapıldığı görülmektedir. Bir tanıma göre girişimcilik, bireylerin kendi adlarına veya bir örgüt içinde kontrol edebildikleri kaynakların dışında da fırsatları değerlendirebilmesidir (Stevenson ve Jarillo, 1990, s. 23). Fırsatlar ile kastedilen gelecekte muhtemel ve istenen bir durumu ifade ettiği için göreceli bir kavram olarak ele alınmaktadır. Girişimcilik yeni ürün ve hizmetlerin bulunduğu, değerlendirildiği ve kullanıma sunulduğu fırsatlar süreci olarak ele alınmaktadır (Shane ve Venkataraman, 2000). Bu tanıma göre, girişimcilik sadece yeni örgüt kuranlara özgü bir kavram şeklinde sınırlanmamakta, bir örgütte çalışan ancak yeni ürün ve hizmet fırsatlarını değerlendiren biri de girişimci olarak kabul edilmektedir. Ayrıca girişimciliğin topluma hizmet sunma anlamında ahlaki boyutu da kapsadığı belirtilmektedir (Anderson ve Smith, 2007). Bazı çalışmalar ise girişimciliği bireyin kişilik özellikleri ile çevresel unsurların etkileşimi çerçevesinde değerlendirmektedir (Korunka, vd., 2003). Bu bağlamda İngiltere’de ikizler üzerine yapılan geniş çaplı bir araştırmada genetik faktörlerin girişimci olma eğilimindeki değişimin %30’unu, kendi adına iş kırma eğilimindeki değişimin %40’ını, fırsatları değerlendirme eğilimindeki değişimin %30’unu açıkladığı görülmektedir (Nicolaou, vd., 2009).

Bir başka tanıma göre girişimcilik, girişimciliğe dair içsel özellikler ile dışsal özelliklerin etkileşimi sonucu oluşan bir süreci işaret etmektedir. Bu yaklaşıma göre içsel özellikler kişisel özellikler ve firma kaynakları ile ilgiliyken, dışsal özellikler ise işletmenin faaliyet gösterdiği endüstrinin durumu, teknolojik koşullar gibi değişkenlerden oluşmaktadır (Sarasvathy, 2004; Franke ve Lüthje, 2004). Bu bakış açısına göre tek bir girişimcilik tipolojisi bulunmamaktadır. Çünkü tek bir girişimcilik tipolojisi niçin bazı girişimcilerin aynı durumlarda niçin farklı davrandığı sorusuna yanıt sunmamaktadır. İçsel ve dışsal değişkenlerin yanı sıra sosyal, ekonomik ve eğitimle ilgili değişkenlerin de girişimcilik davranışını etkilediği belirtilmektedir (Franke ve Lüthje, 2004). Shane, Locke ve Collins (2012) çalışmalarında dışsal faktörlerin varlığının yanı sıra girişimcilerin onları algılama biçimlerinin de önemli olduğuna işaret etmektedir.

Bu noktada araştırmacıların karşısına çıkan temel sorular şunlardır: “Niçin aynı koşullar altında bazı bireyler farklı davranmaktadır?” ve “girişimciler ile diğerlerini ayıran temel özellikler nelerdir?”. Aynı koşullar altında girişimcilerin farklı davrandığını ve girişimcilerin girişimci olmayanlardan neden farklı olduğunu açıklayan yaklaşımların öncelikle kişilik özelliklerini ele aldığı görülmektedir. Bazı çalışmalar ise girişimciler ile girişimci olmayanlar arasındaki temel farklılığın kişilik özelliklerinden ziyade davranış şekillerindeki farklılıklardan kaynaklandığını iddia etmektedir (Gartner, 1989; Brandstatter, 1997).

Kişilik özellikleri ve girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların farklı sonuçlar arz etmesi nedeniyle araştırmacılar, odak noktalarını kişilik özellikleri yerine zihinsel özelliklere kaydırmışlardır. Bu bakış açısı niçin bazı insanların fırsatları görüp değerlendirirken, diğerlerinin fırsatları değerlendiremediği veya fırsat yaratamadığı sorularından yola çıkmaktadır. Bu sorulara verilen cevaplar, girişimci olanlarla olmayanların zihinsel süreçlerindeki farklılıkları ortaya çıkarmaktadır. Söz konusu

farklılık ise bilişsel psikolojiye göre bireylerin çevredeki karmaşık dünyayı anlama şekillerinden kaynaklanmaktadır. Örneğin çevresel belirsizlik durumu girişimciler için fırsat olarak değerlendirilirken, girişimcilik özelliği zayıf olanlar için tehdit olarak algılanmaktadır. Bu bakış açısı psikoloji ve davranış bilimleri alanında yapılan çalışmalarla neden-sonuç ilişkisi kurma, karar süreçleri gibi alanlarda yeni bilgilerin edinilmesine imkân vermiştir (Baron, 1998, s. 277).

Girişimcilik eğilimi bir projeyi başlatma ve sürdürme eğilimi olarak değerlendirilmektedir (Caird, 2013). Bu bağlamda girişimcilerin yüksek düzeyde başarı odaklı olduğu, sorumluluk aldığı, planları gerçekleştirebilmek için fırsatları ve kaynakları etkin değerlendirdiği, başarılı olmak için gerekli özellikleri taşıdıkları veya bunları elde etmek için çaba sarf ettikleri, yaratıcı ve risk alabilen kişiler olduğu ileri sürülmektedir. Yapılan çalışmalar girişimcilik eğiliminin kendi işine sahip olan girişimciler ile hemşireler, öğretmenler gibi diğer meslek gruplarında çalışanlar arasında farklılık gösterdiğini iddia etmektedir (Caird, Testing Enterprising Tendency In Occupational Groups, 1991).

Girişimcilik davranışının sergilenmesinin “nedenleri” üzerine odaklanan araştırmalar girişimciliği yaratıcılık, girişkenlik gibi bir takım psikolojik özellikler itibariyle tanımlamaktadır (Wilken, 1979). Bu bakış açısını takiben Brockhaus (1975; 1980) girişimcilik ile kontrol odaklılık ve risk alma eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bir başka araştırma davranışın tutum ve kişilik özelliklerinin bir sonucu olarak ortaya çıktığı varsayımından yola çıkarak girişimciliği harekete geçiren içsel faktörler kişilik özellikleri ve tutumlarla açıklamaktadır (Franke ve Lüthje, 2004). Girişimcilik eğilimini kişilik özellikleri ile açıklayan yaklaşım, McClelland’ın (1961) çalışmalarına dayanmaktadır. Daha sonra girişimcilik alanında yapılan çalışmalarla bir dizi kişilik özelliğinin girişimcilik davranışıyla olan ilişkisi ortaya konulmuştur. Girişimcilik davranışıyla ilişkilendirilen başlıca özellikler risk alma (Hisrich ve Peters, 1989), başarıya ihtiyacı (Johnson, 1990), kontrol odağı (Bonnett ve Furnham, 1991), proaktif kişilik (Crant, 1996), otonomi (Lumpkin, vd., 2009) ve yaratıcılıktır (Mueller ve Thomas, 2001).

Literatürde girişimcilik eğilimini değerlendirmek için tematik algı testi gibi farklı testlerin uygulandığı görülmektedir. Tematik algı testi (TAT) ile literatürdeki otuz anket çalışmasını karşılaştıran Fineman (1977), bunlardan yirmi ikisinin anlamlı olduğunu, ayrışma geçerliliği kriterini sağlayarak TAT’tan daha başarılı olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca girişimcilik eğilimini uzun dönemde inceleyen Hansemark (2000) tematik algı testinin girişimcilik eğilimini değerlendirmede geçerli bir yöntem olmadığını ifade etmektedir. Girişimcilik konusuna atfedilen büyük öneme rağmen, literatür incelendiğinde girişimcilik eğilimini kişilik özelliği olarak ele alan sınırlı sayıda ölçüm aracı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada girişimcilik eğilimi gerek geçerlilik ve güvenilirlik gerekse uygulama kolaylığı nedeniyle Caird tarafından geliştirilen “girişimcilik eğilimi” (GET 2) anketi ile değerlendirilmektedir.

## **Araştırma Yöntemi**

### **Örneklem**

Girişimcilik eğilimi ölçeği, girişimcilik eğiliminin yüksek olması beklenen girişimci adayları üzerinde değerlendirilmiştir. Örneklem 203 katılımcıdan oluşmakta ve KOSGEB girişimciliği destekleme programı kapsamında Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi'nde eğitime alınan girişimci adaylarından oluşmaktadır. KOSGEB girişimciliği destekleme programındaki girişimci adayları, bir işletme kurma fikri ile kuruma başvurmakta, girişimciliğe dair fikirleri konusunda yüz yüze görüşme tekniği ile ön elemeye tabi tutulmaktadır. Daha sonra ise girişimci adayları on günlük eğitim programına katılarak sertifika almakta ve girişimcilik fikirlerini hayata geçirebilmek için bazı koşullar çerçevesinde gerekli maddi desteğe kavuşmaktadır. Bu nedenle örneklem hedefinin girişimcilik eğilimlerinin yüksek çıkması beklenmektedir. Anketin geri dönüşüm oranı %94'tür. Anketlerin araştırmacılar tarafından yüz yüze görüşme yoluyla dağıtılması katılım oranını arttırmıştır.

### **Çeviri Çalışması**

Araştırmada kullanılan GET 2 (Caird, 2013) ölçeğinin Türkçe'ye uyarlama sürecinde girişimcilik alanında çalışma yapmakta olan üç akademisyenin grup çalışmasına dayanan görüş birliği yöntemi tercih edilmiştir. Görüş birliği yönteminde ilgili ifadeler araştırmacılar tarafından ayrı ayrı Türkçe'ye çevrilmiş, her bir ifade kavramsal ve semantik açıdan değerlendirilmiştir. Araştırmacılar tarafından Türkçe'ye çevrilen ifadeler başarılı ise 9 başarısız ise 1 ile notlandırılarak, ortalamada 7 ile 9 arasında puan alan ifadeler için ortak bir ifadeye erişildiği kabul edilmiştir. Bu süreçte ölçeğin tanımı ve boyutları araştırmacılar tarafından dikkate alınmıştır. Çevirisi farklı olan ifadeler üzerinde grup halinde tartışılarak nihai ifadelere ulaşılmıştır (Sumathipala ve Murray, 2000). Bu aşamanın ardından ölçek tekrar Türkçe'den İngilizce'ye çevrilmiş ve anlam kayması olup olmadığı değerlendirilmiş ve son olarak ise iki kişilik uzman görüşüne başvurulmuştur. Böylece ölçeğin ortaya çıkan son hali araştırmada kullanılmıştır.

### **Ölçekler**

Genel girişimcilik eğilimi anketi 1988 yılında Durnham Üniversitesi İşletme Bölümünde Dr. Sally Caird and Cliff Johnson tarafından oluşturulmuştur. Dr Sally Caird GET 2 ölçeğiyle ilgili dokümanları <http://www.get2test.net> sitesi üzerinden akademik kullanım için paylaşmaktadır. Söz konusu çalışma girişimciliği kişilik özelliği olarak ele almaktadır. Genel girişimcilik eğilimi ölçeği orijinalinde zorunlu seçim yöntemine dayanmaktadır. Katılıyorum veya katılmıyorum şeklinde iki ifade arasında seçim yapılması istenmekte, katılımcılara doğru veya yanlış cevabın olmadığı hatırlatılarak, girişimcilik özelliklerine ilişkin eğilimler belirlenmeye çalışılmaktadır. Ölçek elli dört ifadeden oluşmakta ve başarı ihtiyacı, bağımsızlık/otonomi ihtiyacı, yaratıcılık, kontrollü risk alma ve içsel kontrol olmak üzere beş boyutla ifade edilmektedir. Başarı ihtiyacı boyutu 12, bağımsızlık/otonomi 6, yaratıcılık 12, kontrollü



risk alma 12, içsel kontrol 12 ifade ile değerlendirilmektedir. Ölçekte “eğer ücret dolgunsa, rutin ve sıkıcı da olsa aynı işte çalışmaya devam ederim”, “pek çok insan kararlı olduğumu düşünür”, “diğer insanlardan yardım istemek benim için zordur” şeklinde ifadeler bulunmaktadır. İfadelere verilen cevaplar neticesinde girişimcilik eğilimi bütün olarak veya her bir boyut kendi içinde değerlendirilebilmektedir (Caird, 2013).

Girişimcilik eğilimi ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik katsayılarının yeterli olduğu ve içsel tutarlılığının bulunduğu farklı çalışmalarda belirtilmektedir (Kirby ve İbrahim, 2011). GET 2 ölçeğini Türkiye ve Kanada örnekleminde uygulayan Demirci (2013) Türkiye örneklemini için güvenilirlik katsayısını ,785 olarak bulmuştur.

GET 2 ölçeğinin güvenilirliğini sınamak amacıyla aynı araştırma grubuna Liñán ve Chen (2009) tarafından geliştirilmiş girişimcilik eğilimi ölçeği (EIQ) ile Moriano , vd., (2011) tarafından geliştirilen girişimcilik eğilimi ölçeği de uygulanmıştır. Liñán ve Chen (2009) tarafından geliştirilmiş girişimcilik eğilimi ölçeği (EIQ) orijinalinde kişisel tutum, subjektif norm, algılanan davranışsal kontrol ve girişimcilik eğilimi olmak üzere beş boyutla ifade edilmektedir. Bu çalışmada Liñán ve Chen (2009)’in çalışmasından uyarlanan 6 ifade ile karşılık bulan girişimcilik eğilimi ile subjektif normu ifade eden 3 ifade istatistiki analizlere tabi tutulmuştur. Girişimcilik eğilimi boyutu bireylerin girişimci olmaya dair niyetlerini kapsamaktadır. Ölçekte “girişimci olmak için ne gerekiyorsa yapmaya hazırım”, “iş hayatındaki amacım girişimci olmaktır” şeklinde ifadeler bulunmaktadır. Subjektif norm ifadeleri, bireyin algıladığı sosyal baskıyı ifade etmektedir. Algılanan sosyal baskı, bireyi girişimciliğe sevk eden ya da bireyi girişimcilikten uzaklaştıran yakın çevreyi kapsamaktadır. Subjektif norm ölçeğinde “kendime ait bir işyerim olmasını ailem destekler” şeklinde ifadeler bulunmaktadır. Liñán ve Chen’in (2009) çalışmasında subjektif norm boyutu için Cronbach Alfa katsayısı ,773, girişimcilik eğilimi için ,943 şeklinde belirtilmiştir.

Moriano , vd., (2011) tarafından geliştirilen girişimcilik eğilimi orijinalinde ölçeği 6 boyut ve 18 ifadeden oluşmaktadır. Araştırma kapsamında ele alınan girişimcilik eğilimi ölçeğinde çıktılara dair beklentiler altı ifade, algılanan davranışsal kontrolü kapsayan girişimcilik özyeterliliği beş ifade ile karşılık bulmaktadır. Girişimcilik özyeterliliği ile bireyin girişimci olmak için gerekli bilgi, beceri ve diğer kaynaklara sahip olabileceğine dair güveni ifade edilmektedir. İlgili ölçeklerdeki ifadeler “benim için girişimci olmak bir mücadeleyi kazanmaktır”, “yeni ürün ve hizmetler için pazar fırsatlarını değerlendirebilirim” şeklindedir. Girişimcilik eğilimi ölçeğinde çıktılara dair beklentiler boyutu için güvenilirlik katsayısı ,77, girişimcilik özyeterliliği boyutu için ise ,8 olarak hesaplanmıştır (Moriano , vd., 2011).

GET 2 anketi orijinalinde “katılıyorum”, “katılmıyorum” şeklinde zorunlu seçime dayalı iki ifade, EIQ ise yedili Likert ile değerlendirilmektedir. Ancak çalışmada her iki anket de kıyaslama imkânı sağlayabilmek amacıyla beşli Likert ile sınanmıştır. GET 2 testinin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri farklı örneklemlerde ele alınmakla beraber, ilgili ölçeğin faktörleri itibarıyla dağılımındaki sıkıntılar nedeniyle daha fazla sadeleştirmeye ihtiyaç duyduğu belirtilmektedir (Stormer, vd., 1999). Bu nedenle çalışmada, GET 2 anketinin Türkiye’deki girişimciler üzerinden geçerlilik ve güvenilirlik ve faktöryel dağılım analizlerine yer verilmektedir.

### Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan 203 çalışanın %46,3'ü erkek, %44,8'i (91) kadınlardan oluşmaktadır. 18 kişi soruya yanıt vermemiştir. Katılımcıların eğitim durumu açısından dağılımı eğitim durumu itibarıyla sıralandığında ise şöyledir: İlköğretim %18,7, lise %36,5, ön lisans %13,8, lisans %18,2 ve yüksek lisans %3,4. Katılımcıların %47,8'i evli iken, %42,4'ü bekârdır. Demografik faktörlere ilişkin değerler Tablo 1'de görülmektedir.

N=203		Frekans (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	91	44,8
	Erkek	95	46,8
	Cevapsız	17	8,4
Medeni durum	Evli	97	47,8
	Bekâr	86	42,4
Eğitim Durumu	İlköğretim	38	18,7
	Lise	74	36,5
	Önlisans	28	13,8
	Lisans	37	18,2
	Lisansüstü	7	3,4
	Cevapsız	19	9,4

**Tablo.1** Örneklem Demografik Özellikleri

### Bulgular

Girişimcilik eğilimi ölçeğinin güvenilirliğinin değerlendirilmesinde Cronbach Alfa değeri kullanılmıştır. Buna göre 54 maddeli ölçeğin Cronbach Alfa değeri 0,771 olarak bulunmuştur. Ancak ölçekteki her bir ifadenin ölçek güvenilirliğine katkısı göz önüne alındığında, başarı ihtiyacı boyutundaki 5 ve 6 ile yaratıcılık boyutundaki 11. soruların analizden çıkarıldığı takdirde Alfa katsayısının yükseleceği saptanarak, analiz ilgili ifadeler çıkarılarak tekrarlanmıştır. Güvenirlilik katsayısı temel alınarak yapılan analiz sonucunda 51 madde üzerinden elde edilen değerler girişimcilik eğilimi ölçeğinin boyutları itibarıyla Tablo 2'de sunulmaktadır.

Ölçek	İfade Sayısı	Güvenirlilik katsayısı	Ortalama	Varyans
Girişimcilik eğilimi (GET2)	51	0,78	3,28	,44
Girişimcilik eğilimi çıktıya dair inançlar (Moriano, vd., 2005)	6	,80	4,38	,07
Girişimcilik eğiliminde sübjektif norm (Linan, Chen, 2009)	3	,76	4,06	,06
Girişimcilik özyeterliliği Moriano, vd., 005	5	,86	4,24	,01
Girişimcilik eğilimi (Linan, Chen, 2009)	6	,91	4,49	,02

**Tablo.2** Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Güvenirlilik Analizi Sonuçları

Genel girişimcilik ölçeğinin alt boyutlarının güvenilirlik analizlerini değerlendirebilmek amacıyla ters kodlu ifadeler yeniden kodlanarak her bir boyutun cronbach alpha değerleri izlenmiştir. Yapılan analiz sonucunda Alfa değerleri başarı ihtiyacı ,363; otonomi ,406; yaratıcılık ,446; kontrollü risk alma ,529; içsel kontrol ,485 olarak hesaplanmıştır. Cronbach Alfa katsayısı, hata katsayıları arasında korelasyon kurmaksızın, bir ölçüm aracının; belirli bir soru grubu, anket vb. ölçmek istediği konuyu gerçekten ne derece ölçtüğünü göstermektedir ve bir ölçekteki her bir boyut için en az dört ifadenin bulunduğu ölçüm aracının güvenilirliğini sınamakta en etkin yöntem olarak kabul edilmektedir (Raykov, 1997). Alfa katsayısını bilgisayar programları üzerinden hesaplamak oldukça kolay olmakla beraber bazı kısıtları da bulunmaktadır. Alfa katsayısı belirli bir ölçekteki ifade sayısı arttıkça artmakta ve bir ölçeğin içsel tutarlılığını (homojenliğini) yani tek boyutlu olma durumunu göstermemektedir (John ve Benet-Martinez, 2000). Dolayısıyla her bir boyut için ifadenin fazla olması ve kişilik özelliklerinin de subjektif kriterlere dayanması nedeniyle ölçeğe temel bileşenler ve Varimax döndürme yöntemi ile faktör analizi uygulanarak güvenilirlik katsayısının düşük olmasının nedeninin tek boyut olma kuralının ihlalinden kaynaklanıp kaynaklanmadığı kontrol edilmiştir. Faktör sayısını belirlemek amacıyla grafik gösterimi yöntemi (scree plot) ile 66,913 açıklanan varyans değeri ile 19 yapının ortaya çıktığı görülmüştür. İfadelerin faktör yüklerine bakıldığında tek bir ifadenin ,714 faktör yüküne sahip olduğu, diğer tüm ifadelerin ise ,3 ile ,5 aralığında dağıldığı görülmüştür. Girişimcilik eğilimi literatürde beş boyutla karşılık bulunduğundan faktör analizi beş faktör üzerinden tekrar edildiğinde açıklanan varyansın 31,853'te kaldığı görülmüştür ve 25 döndürme üzerinden sonuç çıkarılmadığı izlenmiştir. İterasyon sayısının 100'e çıkarıldığında sonuç elde edilmesi ise istatistiki açıdan optimal sonuçların bulunmadığını göstermektedir.

Hem cronbach Alfa katsayısı değerlerinin düşük olması hem de faktör yük değerleri ile açıklanan varyansın düşük olması anketin geçerliliğinin istatistiki açıdan yeterli olmadığına işaret etmektedir (Henson ve Roberts, 2006). Keşfedici faktör analizi sonucunda istatistiki açıdan yeterli değerler elde edilemediğinden, anket çalışmasının ikinci adımı olan yapısal eşitlik modellemesi ile doğrulayıcı faktör analizi aşamasına geçilmemiştir. Keşfedici faktör analizi elde edilen verilen teoride yer alan yapılarla örtüşüp örtüşmediğini göstermektedir (Gorsuch, 1983). Ayrıca keşfedici faktör analizinde faktör yüklerinin 0,3'ün altında kalması teorik açıdan ele alınan yapının veriler tarafından desteklenmediğini göstermekte ve faktörler arasında korelasyon kurulması doğru bulunmamaktadır (Williams, vd., 2010). 51 ifade ve 19 boyut üzerinden faktör analizi yeterliliği sağlanamadığı için genel girişimcilik eğilimi ölçeğinin diğer ölçeklerle karşılaştırılmasına gidilmemiştir. Çünkü doğrulayıcı faktör analizi keşfedici faktör analizi ile elde edilen faktör yapısının sınanmasına dayanmaktadır.

## **Sonuç**

Bir bilim alanında yapılan ölçümün geçerli olması bilimin temelidir. Genel anlamıyla geçerlilik bir ölçüm aracının ölçmek istediği yapıları ne derece doğru ölçtüğü ile ilgilidir (Oliver ve Benet-Martinez, 2000; Nunnally ve Bernstein, 1994). Ölçek geçerliliklerinin incelenmesinde içerik geçerliliği (content validity) ve yüz geçerliliği

(face validity) iki önemli ölçüt niteliği taşımaktadır. İçerik geçerliliğinin sağlanmasında kullanılan ölçeklerin teorik olarak destekleniyor olması ve daha önce kullanılmış olmaları ön plana çıkarken, yüz geçerliliğinin sağlanmasında ise ilgili konuya hakim kişilerce ölçeklerin incelenmesi ve düzenlenmesi gerektiği belirtilmektedir (Hardesty ve Bearden, 2004). Genel girişimcilik eğilimi ölçeği ilgili alanda çalışan akademisyenler tarafından Türkçe'ye çevrilmiştir. Bir ölçeğin geçerli sayılabilmesi için gerekli kriterlerden biri de güvenilir olmasıdır. Davranış bilimi alanındaki ölçeklerin nadiren tamamen geçerli ve güvenilir olduğu görülmektedir. Çünkü insanların seçimleri zaman içinde değişebilmekte, belirli bir zaman ve kültür için üretilen bir ölçüm farklı bir zamanda ve kültürde amaçladığı yapıyı ölçmekte yetersiz kalabilmektedir (John ve Benet-Martinez, 2000). Ancak bir araştırmacı bilimsel bir çalışma yapmak istiyorsa geçerlilik ve güvenilirlik kavramlarına önem vermelidir (Peter, 1979).

Belirli bir ölçüm aracında Alfa katsayısının en az ,80 olması istenmekte, aksi takdirde ölçekteki ifadelerin gözden geçirilmesi önerilmektedir (Clark ve Watson, 1995). Güvenirlilikle ilgili önemli bir husus, güvenirliliğin ölçme aracını değil de söz konusu ölçme aracına katılımcıların verdiği puanı hesaplamasıdır. Bu nedenle bir ölçüm aracına güvenilir ya da güvenilir değil demek yerine bu ölçüm aracına katılımcıların verdiği cevaplar güvenilirdir şeklinde değerlendirme yapılmalıdır (Thompson, 1994). Ayrıca belirli bir ölçüm aracı hem güvenilir hem de güvenilir olmayan değerler sunabilmektedir (Rowley, 1976).

Bu çalışma genel girişimcilik eğilimi ölçeğinin çalışmada ele alınan örneklem üzerinde alt boyutları itibariyle güvenirlilik ve geçerlilik kriterlerini sağlamadığı sonucuna varmıştır. Her ne kadar ölçek bütün olarak ele alındığında istatistiki açıdan bazı kriterleri sağlasa da, kişilik özellikleri itibariyle ölçek değerlendirildiğinde yetersiz kaldığı görülmüştür. Söz konusu yetersizliğin nedenlerinden birinin kültür olduğu düşünülmektedir. Gelir dağılımındaki farklılıklar, o ülkedeki yönetim tarzı gibi değişkenler kişilik algılamalarını da şekillendirebilmektedir. Örneğin gelir düzeyi yüksek olan ülkelerde bireysel yaşam, mutluluğun temel taşı olarak değerlendirilirken, toplumsal değerlerin bireyinkinden önde tutulduğu Türkiye gibi ülkelerde değişim, olumsuz çıktılarla özdeşleştirilmektedir (Diener, vd., 2003). Thomas ve Mueller'in (2000) dokuz ülkeyi kapsayan çalışması girişimcilere atfedilen içsel kontrol, risk alma ve girişimcilerin yüksek düzeyde enerjiye sahip olma özelliklerinin Amerikan kültüründen uzaklaştıkça düştüğünü göstermektedir. Bir başka çalışmada otonomi, risk alma, yenilikçilik, proaktiflik ve rekabetçilik boyutları üzerinden tanımlanan girişimcilik potansiyelinin ekonomik, politik-yasal ve sosyal faktörler ile küreselleşme düzeyi tarafından şekillendiği belirtilmektedir (Lee ve Peterson, 2000). Aynı zamanda farklı kültürel ortamlarda tek bir girişimci tipolojisinin bilimsel anlamda varlığı tartışmalı bulunmaktadır. Çalışma sonuçları, girişimciliğe dair kavramlar, Amerikan girişimciliğine dair kavramlardan hareket etmekte ve hali hazırdaki akademik dil ve ölçüm araçları farklı kültürlerdeki girişimcileri kapsamamakta mıdır (Thomas ve Mueller, 2000) sorularını yinelemektedir. Ayrıca kişiliğin kültürle yakın ilişkisi göz önüne alınarak, Türkiye'de girişimci kişilik tipolojilerine ilişkin yeni yaklaşımların geliştirilmesi gerekliliğine dikkat çekilmektedir.

Her çalışma gibi bu çalışmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. Söz konusu kısıtların başında araştırma örnekleminin sınırlılıkları gelmektedir. Araştırma örneklemini Adana ilinde KOSGEB girişimciliği destekleme programına katılan bireylerden

oluşmaktadır ve araştırmanın diğer bölgeleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi araştırmanın güvenilirliğini arttıracaktır. Araştırmanın sadece nicel teknikleri kullanması, girişimcilik tipolojilerini belirlemek açısından yetersiz kalmaktadır. Kişilik özelliklerine ilişkin çalışmaların belirli bir zaman aralığında hem nicel hem de nitel araştırma tekniklerini kapsayacak şekilde düzenlenmesi araştırmanın derinliğini arttıracak bir husustur. Ancak bu çalışma, tek bir zaman kesitinde nicel araştırma tekniği kullanılarak yapılmıştır.

## KAYNAKLAR

- Anderson, A. R., & Smith, R. (2007). The moral space in entrepreneurship: an exploration of ethical imperatives and the moral legitimacy of being enterprising. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(6), 479-497.
- Baron, R. A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 3(4), 275-294.
- Begley, T. M., & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79-93.
- Bonnett, C., & Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, 12(3), 465-478.
- Brandstatter, H. (1997). Becoming an entrepreneur- a question of personality structure? *Journal of Economic Psychology*, 18, 157-177.
- Brockhaus, R. H. (1975). I-E locus of control scores as predictors of entrepreneurial intentions. *Proceedings of the 35th Annual Meeting* (s. 433-435). Academy of Management, New Orleans.
- Brockhaus, R. H. (1980). 'Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Caird, S. (1991). Testing enterprising tendency in occupational groups. *British Journal of Management*, 2, 177-186.
- Caird, S. (2013). *General measure of enterprising tendency test*. www.get2test.net.
- Carland, J. A., & Carland, J. W. (1991). An Empirical investigation into the distinctions between male and female entrepreneurs and managers. *International Small Business Journal*, 9(3), 62-72.
- Clark, L. A., & Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7(3), 309-319.
- Collins, C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human Performance*, 17(1), 95-117.

- Crant, M. J. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42-50.
- Demirci, E. (2013). Cross cultural differences in entrepreneurial tendencies: An exploratory view in Turkey and Canada. *International Journal of Entrepreneurship*, 17, 21-40.
- Diener, E., Oishi, S., & Lucas, R. E. (2003). Personality, culture and subjective well being: Emotional and cognitive evaluations of life. *Annual Review of Psychology*, 54, 403-25.
- Fineman, S. (1977). The achievement motive and its measurement: Where are we now? *British Journal of Psychology*, 68, 1-22.
- Franke, N., & Lühje, C. (2004). Entrepreneurial intentions of business students: A benchmarking study. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1(3), 269-288.
- Gartner, W. B. (1989). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 12(4), 47-67.
- Gorsuch, R. L. (1983). *Factor analysis* (2nd b.). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Hansemark, O. H. (2000). Predictive validity of TAT and CMPS on the entrepreneurial activity, "start of a new business": a longitudinal study. *Journal of Managerial Psychology*, 15(7), 634 - 654.
- Henson, R. K., & Roberts, K. (2006). Use of exploratory factor analysis in published research. *Educational and Psychological Measurement*, 66(3), 393-416.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. D. (1989). *Entrepreneurship. Starting, developing, and managing*. USA: Irwin.
- John, O. P., & Benet-Martinez, V. (2000). Measurement: Reliability, construct validation, and scale construction. H. T. Reis, & C. M. Judd içinde, *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology* (s. 339-369). New York: Cambridge University Press.
- Johnson, B. R. (1990). Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(3), 39-54.
- Kirby, D. A., & İbrahim, N. (2011). Entrepreneurship education and the creation of an enterprise culture: Provisional results from an experiment in Egypt. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 181-193.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21, 866-885.
- Korunka, C., Hermann, F., Lueder, M., & Mugler, J. (2003). The Entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process— A configurational approach. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28(1), 23-42.

- Lee, S. M., & Peterson, S. J. (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401–416.
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33, 593–617.
- Lumpkin, G. T., Coglisier, C. C., & Schneider, D. R. (2009). Understanding and measuring autonomy: An Entrepreneurial orientation perspective. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 33(1), 47-69.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. New York: Van Nostrand.
- Moriano, J. A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U., & Zarafshani, K. (2011). A cross cultural approach to understanding entrepreneurial intention. *Journal of Career Development*, 38(1), 1-24.
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–75.
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L., & Spector, T. D. (2009). Opportunity recognition and the tendency to be an entrepreneur: A bivariate genetics perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110, 108–117.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3rd edition b.). New York: McGraw-Hill.
- Oliver, J. P., & Benet-Martinez, V. (2000). Measurement, reliability, construct validation and scale construction. H. T. Reis, & C. M. Judd içinde, *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology* (s. 339-369). Cambridge: Cambridge University Press.
- Peter, P. J. (1979). Reliability: A Review of psychometric basics and recent marketing practices. *Journal of Marketing Research*, 16, 6-17.
- Raykov, T. (1997). Scale reliability, Cronbach's coefficient alpha, and violations of essential tau-equivalence with fixed congeneric components. *Multivariate Behavioral Research*, 32(4), 329-353.
- Rowley, G. L. (1976). The reliability of observational measures. *American Educational Research Journal*, 13, 51-59.
- Sarasvathy, S. D. (2004). The questions we ask and the questions we care about: Reformulating some problems in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 19(5), 707-717.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2012). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.

- Sharma, P., & Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27.
- Sibin, W., Matthews, & Dagher, G. K. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence. *Management Research News*, 30(12), 928 - 941.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, C. J. (1990). A Paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(Special Issue: Corporate Entrepreneurship), 17-27.
- Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., & Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 189-214.
- Stormer, F., Kline, T., & Goldenberg, S. (1999). Measuring entrepreneurship with the General Enterprising Tendency (GET) Test: criterion-related validity and reliability. *Human Systems Management*, 18(1), 47-52.
- Sumathipala, A., & Murray, J. (2000). New approach to translating instruments for cross-cultural research: a combined qualitative and quantitative approach for translation and consensus generation. *International Journal of Methods in Psychiatric Research*, 9(2), 87-95.
- Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (2000). A Case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287-301.
- Thompson, B. (1994). Guidelines for authors reporting score reliability estimates. *Educational and Psychological Measurement*, 54, 837-847.
- Wilken, P. H. (1979). *Entrepreneurship, A Comparative and Historical Study*. Norwood: Ablex Publishing.
- Williams, B., Onsmann, A., & Brown, T. (2010). Exploratory factor analysis: A five-step guide for novices. *E journal of Emergency Primary Health Care*, 8(3), 1-14.



## ZAMANA DAYALI FAALİYET TABANLI MALİYETLME SİSTEMİ VE FAALİYET TABANLI MALİYETLEME SİSTEMİ

Murat KÜÇÜKTÜFEKÇİ\*  
M.Fatih GÜNER\*\*

### ÖZET

Günümüz koşullarında üretim işletmelerinin rekabetçi piyasalarda üstünlük sağlayabilmeleri için öncelikle işletme yönetimi ve uygulamalarında günün koşullarına uygun olarak değişim yapmaları gerekmektedir. Yeni üretim ortamlarında, üretim işletmelerinin üretim ve maliyet yapıları farklılaşmıştır. Bu farklılaşma, endirekt maliyetlerin artmasına ve bu gider kalemi üzerine yoğunlaşılmasına yol açmıştır. Geleneksel maliyetleme sistemlerinin, günümüz koşullarında yetersiz kalması nedeniyle, yeni maliyet sistemleri geliştirilmiştir. Bu sistemler Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) sistemi ve Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) sistemidir. İşletmeler piyasada rekabet edebilmeleri için doğru maliyet bilgisine ihtiyaç duymaktadır. Doğru maliyet bilgisi mamulün doğru fiyatlandırılmasını ve işletmenin piyasada rekabet gücü elde etmesini sağlar.

**Anahtar Kelimeler:** Doğru Mamul Maliyet Bilgisi, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi, Zaman Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi

### TIME-DRIVEN ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM AND ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM

### ABSTRACT

In today's conditions; In order to outmanoeuvre in competitive markets some changes are required for the Manufacturing enterprises in business management and applications. In the new manufacturing environment, production and cost structures have differentiated in manufacturing enterprises. This differentiation has led to increase in indirect costs and enterprises have focused on this expenditure. Due to insufficiency of traditional costing systems in today's conditions, new costing systems have been developed. These systems are Activity Based Costing (ABC) system and Time Driven Activity Based Costing (TDABC) system. To be able to compete in the market of business, accurate cost information is required. Accurate cost information provides correct pricing of product and enterprises get the power to compete in the market.

**Key Words:** Accurate Product Cost Informations, Activity Based Costing System, Time-Driven Activity Based Costing System

---

\* Öğr. Gör. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Muhasebe ve Vergi Bölümü,  
mkucuktufekci@osmaniye.edu.tr

\*\* Doç. Dr., mfguner@cu.edu.tr

## **1.Giriş**

Küreselleşmenin ve teknolojinin hızlı gelişimi yoğun bir rekabeti de iş dünyasına taşımıştır. İşletme hedeflerine ulaşmak isteyen firmalar yoğun rekabet ortamında başarılı olmak ve rekabet üstünlüğünü kazanmak için karar alma mekanizmalarını etkin kullanmak zorundadırlar. Yöneticiler karar alma sürecini etkileyen tüm etmenleri göz önüne almalı, bu etmenlerin doğruluğunu, güvenilirliğini araştırmalıdır (Güner, 2002, s. 11). İşletme yöneticileri yoğun rekabet ortamında daha doğru kararlar almak zorundadırlar. Alacakları kararlar işletmenin geleceği açısından çok önemlidir. İşletmelerin zaman içerisinde politikaları değişmiştir.

Günümüzde yaşanan değişim gerek işletmeleri gerekse de onların yaşam alanlarını ve çevrelerini çok yönlü olarak etkilemektedir. Hızla artan küresel rekabet ve teknolojik değişim, öncelikle işletme içi bakış açısının yetersizliğini ve işletmelerin dış çevresini de esas alan yeni işletme yönetimi yaklaşımlarının gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Koçel, 2004, s. 10). İşletmeler için çevreden edinilmiş bilgilerin yanında işletme içi bilginin oluşması ve kullanılması daha fazla öneme sahiptir. Çünkü işletmeler ölümcül rekabet ortamında ayakta kalabilmek için piyasaya ayak uydurmak zorunda kalacak ve kendi iç yapısını da bu doğrultuda yenileyecektir. Özellikle üretim işletmeleri için durum daha önemlidir. Daha kaliteli, daha ucuz ve daha çok çeşitli ürün üretmek zorunda olan üretim işletmeleri maliyetleri azaltmak ve karlılığı arttırmak için özellikle kendilerine bütün üretim ağı ile ilgili en net bilgileri verecek olan maliyet sistemlerini gözden geçirmek zorundadırlar (Kurşunel, Alkan ve Büyükşalvarcı, 2007, s. 2).

Son 20 yıl öncesine kadar üretim işletmeleri geleneksel maliyet sistemlerinden faydalanmaktaydılar. Fakat bilgi çağının başlamasıyla birlikte bilginin öneminin artması, küreselleşmeyle birlikte bütün dünyanın tek bir noktada toplanması, teknolojinin tempo düşürmeden gelişmesi işletmelerinde üretim ortamlarında ve yöntemlerini değiştirmiş ve bunun sonucunda işletmeler maliyet sistemlerini değiştirmek zorunda kalmıştır (Gupta ve Galloway, 2003, s. 131). Gelişen teknoloji ve otomasyon ile artık firmalarda toplam üretim maliyetleri içerisinde direkt işçiliğin (DİŞ) payı azalmış, genel üretim giderlerinin (GÜG) payı artmıştır (Cooper ve Kaplan, 1988, s. 22). Dolayısıyla geleneksel yöntemlere göre GÜG'ün ürünlere dağıtımında DİŞ saati, DİŞ maliyeti gibi hacim esaslı dağıtım anahtarlarını kullanmak sonucu yanlış ürün maliyetleri tespit edilmektedir. Bu yüzden ürün maliyetlerinin daha doğru olarak tespit edilebilmesi için yeni yöntemlere ihtiyaç duyulmuştur ki bu çerçevede geliştirilen yöntemlerden birisi Faaliyete Tabanlı Maliyetleme (FTM) sistemidir. (Ergün ve Karamaraş, 2002, s. 94).

## **2. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemine Duyulan İhtiyaç**

Günümüzde teknoloji baş döndürücü bir hızda gelişmekte ve işletmelerin yönetim ve üretim süreç yapılarında değişimler meydana gelmektedir. Bilgisayar destekli, robotlu ve esnek üretim sistemleri gibi üretim teknolojilerinin kullanılmaya başlanması, işletmelerin üretim ve maliyet yapısında değişime neden olmuştur (Tanış, 1999, s. 148). Teknolojik gelişmelerle birlikte değişen ve gelişen yeni üretim ortamında, maliyet unsurlarının da (direkt hammadde, direkt işçilik ve genel üretim giderleri)

yapısı değişmeye başlamıştır. Bu değişimin temel sebebi, otomasyona giden ve yeni teknolojileri uygulayan işletmelerin ürün maliyeti içerisindeki işçilik payının giderek düşmesi, yapılan sabit yatırımlar ve bunların işletme maliyetlerinin GÜG üzerindeki etkilerinin de artmasıdır. Artan GÜG ise, dağıtılması geleneksel maliyet sistemleri tarafından oldukça zor olan giderlerden oluşmaktadır (Miller ve Vollmann, 1985, s. 144-146). Ortaya çıkan bu değişimler; mamul maliyetlerinin hesaplanmasında geleneksel muhasebe yöntemlerini kullanan birçok işletmenin, mamul maliyetlerini doğru tespit etmesini zorlaştırarak, yöneticilerin yanlış maliyet bilgileri ile kuşatılması sonucunu doğurmuştur (Tanış, 1999, s. 148). Bu durumda GÜG'ün dağıtımı için kullanılan "işçilik saatleri" veya "işçilik maliyetleri" gibi işçiliği esas alan ölçütler de artık uygun dağıtım anahtarı olmaktan çıkmaya başlamıştır. Dolayısıyla gerek planlama ve kontrol gerekse finansal raporlama açısından maliyet muhasebesi sistemlerinin indirekt maliyetler üzerine yoğunlaşması ihtiyacı doğurmuştur (Doğan, 1997, s. 125).

FTM sistemi ilk defa 1986 yılında Harvard İşletmecilik Okulu'nda Robert Kaplan ve Robin Cooper tarafından mamul maliyetinin hesaplanması için farklı bir yaklaşım olarak geliştirilmiştir. Kaplan ve Cooper (1988a, s. 205), geleneksel hacim temelli muhasebe sisteminin doğru ve zamanında bilgi sağlamadığını, yönetime uygun ve gerekli bilgi sunmadığını ve en önemlisi yeni rekabet ortamını yansıtmadığını ileri sürmüşlerdir (McGowan, 1998, s. 31-51). Kaplan ve Cooper'ın ileri sürdükleri yeni sistem, maliyet davranışlarını daha iyi anlama ihtiyacını vurgulamakta ve GÜG'ün neden olan hususları ortaya çıkartmaktadır (Dury, 1990, s. 122).

### **3. Geleneksel Maliyet Sistemlerinin Yetersizlikleri**

Geleneksel maliyet sistemlerinde GÜG tek bir maliyet havuzunda toplanmakta ve DİŞ saati ve makine saati gibi üretim hacmi ile doğru orantılı olarak değişen dağıtım anahtarları vasıtasıyla ürünlere dağıtılmaktadır (Hilton, 1997, s. 194; Brignall, 1997, s. 330). Geleneksel maliyet sistemleri, toplam üretim maliyetinin önemli bir bölümünü DİŞ'in oluşturduğu zaman geliştirilmiş olup, bu durumda GÜG'ün ürünlere, DİŞ'in bir yüzdesi olarak dağıtımı yeterli ve doğru sonuçlar yaratabilmekteydi. Zira geleneksel hacim esaslı maliyet sistemleri, DİŞ ve direkt hammaddenin üretimin en önemli faktörü olduğunda, teknoloji sabitken ve sınırlı çeşitte ürün söz konusu iken uygun olabilmektedir (Blocher, Chen, ve Lin, 1999, s. 93). Ancak modern üretim ortamlarında otomasyona bağlı olarak toplam üretim maliyetleri içerisinde DİŞ'in payı azalırken, GÜG'ün payı artmıştır (Walker, 1999, s. 18; Sheu, Chen ve Kovar, 2001, s. 433). Bu sebepten dolayıdır ki GÜG'ün ürün ve hizmetlere dağıtılmasında DİŞ gibi yükleme anahtarlarının yetersiz kaldığı ayrıca bu anahtarların GÜG, üretilen mamul ve hizmetler arasındaki ilişkiyi temsil etmekten uzaklaştığı belirtilmektedir (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002, s. 26). Bu sebeplerden dolayı FTM sistemi geliştirilmiştir.

### **4. Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemi**

FTM sistemi adından da anlaşıldığı gibi faaliyetler üzerinde yoğunlaşan bir sistemdir. Bu sistemde bir ürünün ya da hizmetin maliyeti, hammaddenin maliyeti ile mamul ya da hizmeti üretmek için gerekli olan tüm faaliyetlerin maliyetlerinin toplamından oluşur (Romano, 1989, s. 65). Mamul ve hizmet maliyetlerinin

belirlenmesinde faaliyetleri temel alan ve en basit şekilde GÜG'ün mamullere yüklenmesinde kullanılan FTM sistemi; gelişim süreci içinde kullanım amaçlarına göre literatürde değişik şekillerde tanımlanmıştır. FTM sisteminin çeşitli tanımlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

FTM sistemi; bir organizasyon içinde bir metodolojinin gelişimi, bir maliyet sistemi ve yönetim sistemidir (Reeve, 1996, s. 5-17). Tanış ve Tuan (1993, s. 53) bu sistem; strateji, dizayn, faaliyet kontrol veya mamul grupları ile ilgili tüm maliyetleri sadece ilgili olduğu mamul ve/veya mamul gruplarına göre dağıtan bir maliyet sistemidir.

Brimson (1991, s. 47) FTM sistemi ifadesi yerine "Faaliyet Muhasebesi" kavramını kullanmış ve bir işletmenin önemli faaliyetleri hakkında mali ve işlemsel performans bilgilerinin toplanması şeklinde tanımlamıştır. Başka bir kaynağa göre ise FTM sistemi işletme yöneticilerinin ihtiyaç duydukları en doğru bilgiyi üretecek, geleneksel maliyet sistemlerine alternatif olarak ortaya çıkmış bir maliyet sistemi olarak tanımlamaktadır (Cooper ve Kaplan, 1991, s. 131; Gupta ve Galloway, 2003, s. 133; Weetman, 2003, s. 529; Koşan, 2007, s. 57).

#### **4.1. FTM Sisteminin Temel Prensibi**

FTM sistemi, amaçlarına ulaşabilmek için faaliyetler üzerine yoğunlaşmaktadır. FTM sistemin amacı hem maliyet hem yönetim muhasebesi fonksiyonlarını yerine getirebilmektir. Sistem, endirekt maliyet unsurları ile ürünler arasındaki ilişkinin faaliyetler esas alınarak sağlanacağını kabul etmektedir. Bu kabulü yaparken FTM sistemi, şu temel prensibe dayanmaktadır (Turney,1991, s. 184; O'Guin,1991, s. 31). Mamul veya hizmetler (maliyet objesi) faaliyetleri, faaliyetler ise kaynakları tüketirler (Cooper,1990b, s. 58).

#### **4.2. Faaliyete Tabanlı Maliyetleme Sisteminin İşleyişi**

FTM sisteminin bir işletme tarafından ilk defa kurulması ve uygulamaya geçilmesinde en önemli adımlardan birisi, FTM sisteminin tasarlanmasıdır. Bu aşama, sistemin yapısının oluşturulduğu adımdır. Bu nedenle ilk defa FTM uygulayacak işletmeler için, sistemin tasarlanması ve uygulamaya geçilmesi sonuçta tüm sistemin doğruluğunu etkileyecek önemli bir adımdır (Doğan, 1996, s. 144).

FTM sistemi kaynak maliyetlerini üretim faaliyetlerine ve faaliyetlerden de üretim süresince faaliyetlerin kaynaklarını kullanan ürünlere dağıtmaktadır. Yani FTM, üretimde kullanılan kaynaklara dayanmaktadır (Kee ve Schmidt, 2000, s. 3; Ünal, 2006, s. 19). FTM kaynak alımı yerine kaynak kullanımını modellemektedir yani üretimde kullanılan kaynak maliyetini tahmin etmektedir. FTM sisteminin kurulmasında şu aşamalar takip edilmektedir (Pakdemir, 1998, s. 59; Yükçü, 1999,s.750; Bengü, 2005, s.190):

- Faaliyetlerin belirlenmesi,
- Faaliyet etkenlerinin (sürücülerinin) tespiti,
- Faaliyet maliyetlerinin hesaplanması,
- Faaliyet merkezlerinin (havuzlarının) belirlenmesi,

- Maliyetlerin faaliyet merkezlerine (havuzlarına) aktarılması,
- Maliyetlerin mamul ya da hizmetlere yüklenmesi

##### 5. Geleneksel FTM Sistemine Getirilen Eleştiriler

1990'lı yıllarda, işletmeler FTM uygulamalarından çok büyük faydalar sağlamışlardır. Böylece karlılığı arttırıcı birçok fırsat ile birlikte maliyetleri kurumsal anlamda çok daha etkin yönetebilmenin yollarını keşfetmişlerdir (Yılmaz ve Baral, 2007, s. 3). Ayrıca Kaplan ve Anderson (2004, s. 138);geçen 15yıl içerisinde FTM sisteminin yöneticilere, tüm gelirlerin (ciroların) iyi gelir (Ciro) olmadığını ve tüm müşterilerin de kar getiren müşteriler olmadığını gösteren önemli bir yöntem olduğu vurgulanmıştır. Buna karşın, FTM sisteminde, iş süreçlerindeki değişimlerden ve iş dinamizminden kaynaklanan güncelleme çalışmaları için işletme çalışanları zamanlarının hangi faaliyetlere ve nasıl kullandıklarına dair anketleri tekrar doldurmaları ve faaliyetlerin kaynak kullanımını hesaplamasının tekrar yapılma zorunluluğu doğmaktadır. Bu durumda çok sayıdaki faaliyet için her dönem bunun tekrarlanması çok sıkıntılı bir süreci de beraberinde getirmektedir. Bunun yanında karmaşık işletme ortamlarında uygulanan FTM sistemi, çoğu yönetici işletme çalışanlarının faaliyetlere harcadığı zamanlarının yüzdeler oranlarını belirtme biçimlerindeki subjektiviteden rahatsız olmuşlardır (Bruggeman ve Moreels, 2003, s. 26; Anderson, Prokop ve Anderson, 2007, s. 26; Polat, 2011, s. 127). FTM sisteminin uygulanmasında karşılaşılan zorluklar ortaya çıkmaya başlamıştır. FTM sisteminin uygulayan işletmeler yıllar geçtikçe farklı sıkıntılar ile karşı karşıya kalmışlardır.

FTM sisteminin hacme dayalı geleneksel maliyet modellerine teorik üstünlüğüne karşılık, FTM sistemi çoğu işletmede hacme dayalı maliyet modelinin yerini almakta başarısız olmuştur (Tse ve Gong, 2009, s. 41). Cooper'ın (1996, s. 26) yönetimin FTM bilgisinden faydalanmak için bilinçli bir kuramsal değişikliğe ve uygulamaya ihtiyaç olacağını söylemesi; FTM sisteminin kuramsal bakış açısıyla da kapsamlı bir düzenleme gerektiren bir sistem olduğunun açık delilidir.

FTM sistemini kullanan firmalarının yöneticileri FTM sisteminden vazgeçmelerinin sebebini; FTM uygulamasında maruz kalınan artan maliyetler ile işçilerin modelden duydukları rahatsızlık olmasına bağlamaktadır (Kaplan ve Anderson, 2004:131). Pernot, Roodhooft, ve Abbeele (2007:551) FTM sisteminin başlıca iki önemli probleme neden olduğunu bahsetmektedir. İlk olarak, eğer mevcut maliyet sistemi FTM bilgisi toplamayı desteklemiyorsa FTM sistemi çok maliyetli olabilmektedir. İkinci olarak ise, sistem düzenli olarak güncellenmelidir ve maliyetleri arttırmaktadır. Yukarıda belirtilen eleştirilere ek olarak FTM sistemine yapılan eleştiriler aşağıda maddeler halinde sıralamaktadır: (Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 8; Sievanen ve Tornberg, 2005, s. 1; Yükçü, 1999, s. 918; Tanış, 2005, s. 45-46; Kaplan ve Cooper,1998, s.101-102; Koşan,2007a, s. 80; Polat, 2008, s. 27; Cengiz, 2011, s. 39-40; Saban ve İrak, 2009, s. 98; Bozok, 2011, s. 104).

- Mülakat görüşmeleri ve araştırma süreci zaman alıcı ve maliyetlidir.
- FTM sisteminde maliyetler işletme genelinde maliyet havuzlarında toplandığı için belirli faaliyetlere ait doğru maliyet bilgileri elde edilememektedir.

- Belirlenen faaliyetlere ait bilgilerin toplanması maliyetli olabilmektedir.
- FTM sisteminin uygulanması ve çalışanların eğitilmesi güç olabilmektedir.
- FTM sisteminde tarihi maliyetlerin kullanılmasının etki ve eksiklikleri sistemi olumsuz etkilemektedir.
- FTM sübjektif maliyet dağıtımları üzerine kurulmuştur. Geleneksel tam maliyetleme ile FTM arasındaki temel fark, yükleme anahtarlarının sayısı ya da FTM terminolojisindeki maliyet taşıyıcılarıdır.
- FTM sisteminin değişen şartlara uyacak şekilde güncellenmesi kolay değildir.
- Verinin saklanması, işlenmesi ve raporlanması pahalı olmaktadır.
- FTM sistemi kaynakları tam kapasite ile çalıştığını varsayarak maliyet etkenlerini hesaplamaktadır. Operasyonel çoğunlukla pratik kapasite meydan gelmektedir. FTM sisteminde maliyet etkenleri pratik kapasitede hesaplanmalıdır. Sistem potansiyel atıl kapasiteyi göz ardı ettiği için teorik olarak yanlıştır.
- Birçok FTM sistemi yerel olup işletme düzeyinde karlılık için bütünsel bir görüş sağlayamamaktadır.

FTM sistemine getirilen eleştiriler yeni bir sistemin gerekliliğini ortaya koymuştur. Bu eleştirileri ortadan kaldırmak için Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) sistemi geliştirilmiştir.

## 6. Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) Sistemi

FTM sistemine yapılan eleştirileri ortadan kaldırmak isteyen Kaplan ve Anderson yeni bir sistem olarak Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) sistemini geliştirmişlerdir. ZDFTM sistemi, FTM sisteminin gelişmiş şekli olarak tanımlanabilir. ZDFTM sistemi içinde FTM sisteminin temel prensibi geçerlidir. Aynı şekilde faaliyetler kaynakları tüketir, faaliyetleri de maliyet objesi tüketir prensibine dayanmaktadır. Ancak FTM sisteminden farkı dağıtım anahtarı olarak zamanı dikkate almasıdır. Bu nedenle kurulması ve güncellenmesi FTM sistemine göre daha kolay gerçekleşmektedir.

ZDFTM sistemi, Geleneksel FTM sistemine oranla daha kolay bir şekilde daha ucuza daha hızlı kurulan ve geliştirilen aynı zamanda daha basit ve esnek bir sistem olarak açıklanmaktadır (Kaplan ve Anderson, 2004, s. 8; Koşan, 2007a, s. 83). McGowan göre (2009, s. 1) ZDFTM sistemi FTM sisteminin karmaşıklığının çözümünü ispatlayan basitleştirilmiş bir sistemdir. ZDFTM sistemi yüksek düzeyli faaliyet hacmi resminden bilginin bireysel işlem seviyesinde çok değerli olduğu süreç verimliliği, süreç doğruluğu, karlılık ve maliyetlerin adil dağılımının azaldığı çözümleneleri alan Geleneksel FTM sisteminden farklıdır. Diğer bir ifadeyle, ZDFTM sistemi, Geleneksel FTM sisteminin en güncel, gelişmiş ve basitleştirilmiş halidir (Wegmann, 2007, s. 6). Yılmaz, Coşkun ve Yılmaz, (2013); ZDFTM sistemi, FTM sisteminin karşılaştığı zorlukları ortadan kaldırarak güncellenmesi ve uygulanması kolay, şeffaf ve

ölçeklenebilir bir sistem olarak sunar. Atkinson'a göre ise (2007); ZDFTM sisteminin maliyetlemede tutarlılık açısından göreceli olarak ufak bir hata payıyla, FTM sistemi uygulamasına daha basit ve daha az maliyetli bir alternatif oluşturduğunu belirtmektedir. Atmaca ve Terzi'ye göre (2007) ZDFTM sisteminin kurulumundaki ve sürdürülmesindeki basitliği, her bir kompleks faaliyeti anlamadaki gücü, yararı ve kullanılmayan kapasiteyi açığa çıkarması ile FTM sisteminden ayrılan bir sistem olarak ortaya çıkmaktadır. Yukarıdaki tanımlar açısından ZDFTM sistemi FTM sistemine yöneltile eleştirileri ortadan kaldıran bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır.

FTM sisteminde teorik kapasite kullanılırken ZDFTM sisteminde ise pratik kapasite kullanılmaktadır. İşletme yöneticileri bu sistem sayesinde kapasite ile ilgili daha doğru kararlar alabilmekte aynı zamanda ortaya çıkan kullanılmayan kapasite miktarını hesaplayabilmektedir. Böylece işletme de ortaya çıkan faaliyetlerin ve personelin verimliliği hakkında bilgi sahibi olan yöneticiler kaynak planlamasını daha doğru yapabilmektedir (Barrett, 2005, s. 36). Thomson ve Gurowka'ya göre (2005, s. 30); ZDFTM sisteminin yöneticilerin 80/20 kuralını kullanarak her bir işlem, ürün ya da müşteri tarafından yüklenen kaynak taleplerini doğrudan öngörmelerine olanak verdiği vurgulanmaktadır. 80/20 kuralı hiçbir işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını anlatan bir kuraldır. İşletmelerin %80 çalışma olduğunu ve %20 ise çalışma olmadığını gösteren bir kuraldır. Kaplan ve Anderson'a göre işletmelerde çalışan işçilerin sürekli olarak çalıştığı varsayımına inanmayarak fiili kapasitenin %80-%85 ile çarpılarak pratik kapasitenin bulunması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. ZDFTM sisteminin, FTM sisteminden farkı dağıtım anahtarı olarak zamanı dikkate almaktadır.

## **7. Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) Sisteminin Genel Yapısı**

ZDFTM sistemi de tıpkı Geleneksel FTM sistemi gibi işletme kaynaklarının faaliyetler tarafından, faaliyetlerin ise ilgili mamul (maliyet objesi) tarafından kullanıldığı bir maliyet sistemi olarak açıklanmaktadır (Gremco ve Gremco, 2007, s. 7; Koşan, 2007b, s. 160; Polat, 2008, s. 35). Bir başka kaynakta ise faaliyetlerin yerine getirilmesi için gereken süre ile kapasite birim süre maliyeti yardımıyla her bir işlem, ürün veya müşterinin kaynak talebinin tahmin edilmesine yardımcı Geleneksel FTM sisteminin geliştirilmiş olarak tanımlanmaktadır (Koşan, 2007b, s. 160). ZDFTM sisteminin, Geleneksel FTM'ye göre özel kılan tek bir maliyet taşıyıcısının yani "zamanın" kullanılması olarak belirtilmektedir (Gremco ve Gremco, 2007, s. 7; Koşan, 2007b, s. 160). Her kaynak maliyeti için iki parametrenin tahmini gerekmektedir (Kaplan ve Anderson, 2004, s. 133; Pernot vd., 2007, s. 551; Everaert, Bruggeman ve Gertjan, 2008b, s. 144; Stouthuysen, Swiggers, Reheul ve Roodhooft, 2010, s. 83; Cengiz, 2011, s. 40).

- Kaynak kapasitesini tedarik etmenin her zaman birimi başına maliyeti
- Mamuller, hizmetler ve müşteriler tarafından tüketilen kaynak kapasitesinin birim süresi

### 7.1. Kaynak Havuzunun (Kapasitenin) Birim Maliyeti

ZDFTM sistemi, tedarik edilen kapasite maliyetini hesaplamakla başlamaktadır. Bu işlem için faaliyetlerin gerçekleştiği, değişik kaynak havuzları (departman veya süreç) belirlenmektedir. Ardından, kaynak havuzuna ait pratik kapasite (zaman) bilgileri tespit edilmektedir. Böylece, tedarik edilen kapasitenin maliyet öngörüsü ve pratik kapasite bilgileri kullanılarak, ZDFTM sistemi için gerekli olan kaynak havuzunun birim maliyeti hesaplanmaktadır (Kaplan ve Anderson, 2003, s. 7; Polat, 2008, s. 38)

$$\text{Birim Dakika Maliyeti} = \frac{\text{Tedarik Edilen Kapasite (Kaynak) Maliyeti}}{\text{Tedarik Edilen Kaynakların Pratik Kapasitesi}}$$

Yukarıdaki formülde ifade edilen, tedarik edilen kapasite maliyeti verisi o departmana ait birçok unsurdan (maliyetten) oluşmaktadır. Örneğin (Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 54) çalışanların ve yöneticilerin ücretleri ve onlara ilişkin yasal ödentiler, kesintiler, duran varlık (araç-gereçlerin) amortismanları; kullanılan mekana ait maliyetler (kira, amortisman gibi), diğer indirekt maliyetler gibi. Bir başka ifade ile tedarik edilen kapasite maliyetinde faaliyet havuzlarında toplanan maliyetlerin pratik kapasiteye bölünerek birim dakika maliyeti hesaplanmaktadır.

Atkinson (2007) ZDFTM sisteminin üretimin her bir sabit kaynağı için kullanılabilir kapasiteyi belirlemekle başladığını, daha sonra, her bir faktörün (kaynağın) maliyetini kullanılabilir kapasiteye bölerek, kapasite birimi başına bir maliyet hesaplamaktadır. Her bir üretim faaliyetinin ise, bu ölü sabit faktörü kullandıkça maliyetlerini üretim faaliyetlerine dolayısıyla objelere yüklediğini belirttikten sonra kapasite kaynağı, bazı değişken maliyetleri de kullanıyorsa, bunları kolaylıkla sabit kapasitenin birim zaman başı maliyetine eklenebileceğini vurgulamıştır. Kaynak havuzunun maliyeti belirlendikten sonra, kaynak havuzunun birim maliyetini hesaplayabilmek için ikinci bir veri olan, tedarik edilen kaynağın pratik kapasitesinin hesaplanması gerekmektedir. Bu kapasite, ZDFTM sisteminde faaliyetleri yerine getiren personelin ya da üretim alanındaki makinelerin sürelerinin hesaplanması şeklinde yapılmaktadır.

Bu açıdan yukarıda bahsi geçen kapasiteler tanımlanarak başlanmaktadır. Teorik kapasite (fili kapasite): bir dönemde hiç durmadan (24 saat, yılda 365 gün) tam verimli çalışması halinde ulaşılabilecek azami faaliyet düzeyi olarak tanımlanmaktadır (Büyükmirza, 2009, s. 527). Bu tanıma göre, makine diğer üretim araçlarının hiçbir duraklama olmaksızın çalışmasıyla ve üretim sürecinde yetenekli işgücü kullanılmasıyla ulaşılabilecek maksimum üretim miktarıdır. Ancak teorik kapasitenin gerçek hayatta ulaşılması imkansız olması nedeniyle daha gerçekçi koşullarda ulaşılabilecek ve maliyetlemede baz alınması gerektiği vurgulanan pratik kapasite ise; çalışılan vardiya sayısına göre hesaplanan yıllık mesai süresinden hafta sonu ve diğer tatiller, yıllık izinler, gün içindeki yemek ve dinlenme molaları, olağan bakım, ayar ve bekleme süreleri ve diğer kesintiler düşüldükten sonra kalan sürede tam verimle çalışılması halinde ulaşılabilecek azami faaliyet düzeyi olarak tanımlanmaktadır (Büyükmirza, 2009, s. 527; Bulut, 2004).



Pratik kapasitenin keyfi (arbitrary) olarak öngörülebileceğini ya da analitik çalışmalarla belirlenebileceğini işaret ettikten sonra, keyfi tahmin yöntemde pratik kapasite, teorik kapasitenin yaklaşık %80'i ile %85'i civarında olduğu vurgulanmaktadır (Kaplan ve Anderson, 2004, s. 133; Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 52). Çoğunlukla pratik kapasite personel için teorik kapasitenin %80 (eğitim, yemek, dinlenme ve toplantı gibi araların çalışanların zamanlarının % 20'sini aldığı varsayılır) ve makineler için ise % 80 yada %85'i (bozulma, planlamadan sapmalar ve periyodik tamir ve bakım gibi sebeplerle makinelerin çalışması gereken zamanın %20'sini ya da %15'ini verimli kullanmadığı varsayılır) olarak alınması önerilmektedir (Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 52-53; Kaplan ve Anderson, 2004, s. 133-134; Kaplan ve Cooper, 1998, s. 127; Polat, 2008, s. 40).

Yukarıdaki paragraflarda anlatılanlar bir örnek yardımıyla anlatılmaktadır. Müşteriler için bir grup faaliyetler sonucu yerine getirilen hizmet departmanın tedarik edilen kaynak maliyetinin 500.000 TL'dir. Bu faaliyetlerin yerine getirilmesi için hizmet departmanında 20 adet personelin olduğu ve bu personellerin de günde 8 saat ayda 24 gün çalışmaktadır. Bu kaynak havuzunun teorik kapasitesi 230400 dakika (8saat x 20 çalışan x 60 dakika x 24 gün) ve pratik kapasite ise 184320 dakikadır (230400 x 0,80). Böylece tedarik edilen kapasitenin birim dakika maliyeti 2,713TL/dakika (500.000TL/184320 dakika) hesaplanmaktadır. ZDFTM sisteminin uygulanmasında birim dakika maliyeti belirlendikten sonra artık faaliyetlerin yerine getirilmesi için birim sürenin belirlenmesi gerekmektedir.

## **7.2. Mamuller, Hizmetler ve Müşteriler Tarafından Tüketilen Kaynak Kapasitenin (Birim Zamanın) Tespiti**

ZDFTM sisteminde kaynak havuzunun birim maliyeti belirlendikten sonra, bu havuzda meydana gelen çoklu faaliyetlerin yerine getirilmesi için gereken birim zaman (kapasite) tespit edilmelidir. Diğer bir ifadeyle, maliyet objeleri bazında değişen kaynak (kapasite) taleplerini gösterecek zaman öngörüsü yapılmalıdır. Kaplan ve Anderson (2007b, s. 35) bunun önemini; "kaynak taleplerinde değişkenliğe neden olan faktörleri yakalamak maliyet sistemleri için çok önemlidir," şeklindeki ifadeleriyle açıklamışlardır. ZDFTM sisteminde bu değişikliği ve kompleks yapıyı anlamak için "zaman" çok temel ve önemli bir noktada durmaktadır. Gremco ve Gremco (2006, s. 5; 2007, s. 2) ZDFTM'nin ana katkısının sadece tek bir maliyet taşıyıcısı olarak "zaman"ı kullanması olduğunu vurgulamıştır. Bu bağlamda, ZDFTM sisteminin maliyet oluşumunu zaman tüketimine dayandırdığı ve böylece güçlü bir hipotez üzerine kurulduğu vurgulanmaktadır (Wegmann, 2007, s. 11; Polat, 2008, s. 41).

ZDFTM için gereken kritik bilgi ise; işlemsel faaliyeti yerine getirmek için gereken birim zamanın öngörüsüdür. Gelenekse FTM sistemi işlem sürücüsünü, faaliyet için aynı süreli zaman gerektiğinde kullanmaktadır. ZDFTM, faaliyetin yerine getirildiği her durum için, gerekli zamanın öngörüsünü (süre sürücülerini) kullanmaktadır. Böylece birim zaman öngörüsü, çalışanların zamanlarını hangi faaliyetlere yüzdesel olarak harcadıklarını bulmak için yapılan mülakatların yerini almaktadır. Zaman öngörülerini, ya doğrudan gözlemlerle ya da mülakat yoluyla elde edilebilmektedir. Yüzde yüz doğru olmasının çok önemli olmadığı, yaklaşık tutarlı bir sonucun yeterli olduğu vurgulanmaktadır (Kaplan ve Anderson, 2003, s. 7; 2004, s. 133;

Polat, 2008, s. 42). Bu durumu Kaplan ve Anderson (2007b, s. 26); yanlış bir “teknik” kesinlikten ziyade yaklaşık bir doğruluğun önemine dikkat çekerek ortaya koymuşlardır.

Geleneksel FTM sistemi faaliyet maliyetlerini yüklemek için çoğunlukla “işlem sürücülerini” (sipariş sayısı, ayar sayısı, test sayısı vb.) kullanmaktadır (Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 23-24). Ancak farklı kaynak tüketimlerini daha iyi yansıtabilmek için “süre sürücülerini” (ayar zamanı, test zamanı vb.) kullanılması gerektiği vurgulanmıştır. Çünkü süre sürücülerini, özellikle obje tüketimleri değişkenliğini yansıtan faaliyet tüketimi ile ilgili bilgiyi işlem sürücülerine göre daha doğru yansıtabilmektedir (Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 23-24; Polat, 2008, s. 43). Bu nedenle maliyet objelerinin kapasite (zaman) kullanımının tespiti için kullanılan en önemli aracı “zaman denklemleri- time equations” olduğu düşünülmektedir. Bu anlamda zaman denklemleri, birçok farklı faaliyetin bir araya getirilerek oluşturulan sürecin (hatta bu süreç çoğunlukla ZDFTM’de kaynak havuzu için bir sürece eşit olabilmektedir.) zamanını ortaya çıkarmakta faydalı ve önemli bir araç haline gelmektedir. Böylece, süreçlerini belirleyen işletmelerin zaman denklemlerini kurabileceği belirtilebilir (Kaplan ve Anderson, 2007b, s. 34).

Faaliyetin özellikli durumunun (ds) karakterine bağlı olarak;  
F faaliyetinin, özellikli durumunun (ds’nin) maliyeti=  $Z_{f,ds} \cdot M_i$ ’ dir.  
Zaman Denklemi Simgeleri:  
 $M_i$  : i kaynak havuzunun birim zaman (dakika) başına maliyeti  
 $Z_{f,ds}$ : f faaliyetinin özellikli durumu (ds) için harcanan zaman

Faaliyetin tüm durumlarının (ds’lerin) toplam maliyeti için tüm faaliyet maliyetleri toplanır. Maliyet objesinin (müşteri, sipariş, mamul) toplam maliyeti:

$$\text{Maliyet objesinin toplam maliyeti} = \sum_{i=1}^n \sum_{f=1}^m \sum_{k=1}^l Z_{f,ds} \cdot M_i$$

Zaman Denklemi Simgeleri:  
 $M_i$  : İ kaynak havuzunun birim zaman (dakika) başına maliyeti  
 $Z_{f,ds}$ : F faaliyetinin bireysel durum ds için harcanan zaman  
n: Kaynak havuzu sayısı  
m: Faaliyet sayısı  
l: J faaliyetinin meydana geldiği zaman adedi (ya da J faaliyetinin özellikli

durum sayısı)  
Bir sürece ait faaliyetin özellikli durumu tarafından tüketilen toplam zaman ( $Z_{f,ds}$ ) zaman sürücülerini deneyen farklı özelliklerdeki değişkenleri içeren fonksiyonlarla ifade edilebilir. Aşağıdaki genel zaman denklemi, J faaliyetinin ds durumu için gereken zamanı, mümkün olan (p) zaman sürücülerini (X) ile göstermektedir.  $\beta_0$ , sabit zamanı-faaliyetin karakteristiklerinden bağımsız- göstermektedir.  $\beta_1 \cdot X_1$ ’deki bir birimlik artış için ( $X_2, \dots, X_p$  sabit kaldığında) zamandaki artışı göstermektedir.

$$Z_{f,ds} = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1 + \beta_2 \cdot X_2 + \dots + \beta_p \cdot X_p$$

Notasyonlar:

$Z_{f,ds}$ : J faaliyetinin ds durumunun meydana gelmesi için gereken zaman

$\beta_0$ : J faaliyeti için sabit miktarda süre (ds durumunun özelliklerinden bağımsız olarak)  
 $\beta_1$ : Zaman sürücüsü 1'in bir birimi için tüketilen zaman  
 $X_1$ : Zaman sürücüsü 1,  $X_2$ : Zaman sürücüsü 2 ..... ,  $X_p$ : Zaman sürücüsü p  
p: J faaliyetinin meydana gelmesi için gereken zamanı belirleyen zaman sürücüsü sayısı

## **8. Sonuç**

Geleneksel maliyetleme sisteminin yetersizliğine karşı yeni bir maliyetleme yaklaşımı olarak geliştirilen FTM sistemi başlangıçta endirekt maliyetlerin tespitine ve kontrolüne yönelik olarak geliştirilen bir sistem olarak düşünülmüş ve zaman içerisinde daha çok gelişme göstermiştir. FTM sisteminin temel prensibi, kaynakları faaliyetler tüketir, faaliyetleri de mamuller tüketir olarak ifade edilir. Bir işletme bünyesindeki faaliyetlerin maliyetini hesaplayan ve bu maliyetleri mamullere ve müşterilere yansıtan bir muhasebe teknolojisi olarak tanımlamak da mümkündür. FTM faaliyetler üzerine yoğunlaşan ve faaliyetlerin kaynak kullanımlarını temel alarak kaynak maliyetlerini faaliyetlere yükleyen maliyet taşıyıcılarının faaliyet kullanımlarını göz önüne alarak faaliyet maliyetlerini maliyet taşıyıcılarına yükleyen bir yaklaşımdır. FTM sistemi işletmelere ve yöneticilere ürünün birim maliyetini hesaplamanın ötesinde birim maliyeti ortaya çıkaran süreçlerle ilgili bilgiler sağlar. Bu yaklaşım, işletme yöneticilerine müşteri ve ürünlerinden daha fazla değer yaratarak karlılığı arttırmayı hedefleyen aynı zamanda yöneticilere kaynakları daha verimli kullanabilmesi kararlarında yardımcı olacak bir yöntemdir.

Buna karşılık geleneksel FTM sisteminin karmaşık bir sistem olması, kurulumunun uzun olması, ölçümlerden kaynaklanan hataların olması ve güncellenmesinin maliyetli olması gibi sebeplerden dolayı gerek zaman açısından gerekse maliyet açısından doğru sonuçlar vermemesi gibi sebeplerden dolayı FTM sistemini uygulayan işletmelerden şikayetler söz konusu olmuştur. FTM sisteminin ilk çıktığı zamanlarda işletmeler tarafından yoğun bir şekilde kullanımı söz konusu iken yukarıda belirtilen sebeplerden dolayı kullanımında azalma olmuştur. FTM sisteminin teoride çok doğru sonuçlar vereceği kabul edilmesine rağmen uygulamada aynı başarıyı yakalamaması bu sistemi uygulayan işletmeler tarafından vazgeçilmesine neden olmuştur. Diğer taraftan FTM sisteminin uygulanması durumunda verinin saklanması, işlenmesi ve raporlanması pahalı olması sebebiyle uygulama da başarı sağlayamamıştır. Yukarıda sayılan sebeplerden dolayı yeni bir sistem geliştirilmesi gereği söz konusu olmuştur. ZDFTM sistemi bu sayılan problemleri ortadan kaldırmak üzere geliştirilen sistemdir. ZDFTM sistemi, Geleneksel FTM sistemine oranla daha kolay bir şekilde daha ucuza daha hızlı kurulan ve geliştirilen aynı zamanda daha basit ve esnek bir sistem olarak açıklanmaktadır.

## **KAYNAKLAR**

Anderson, S. ve Putterman L. (2005). Building the Profit Focused Supply Chain: A Game Plan for Capturing Real Value, White Paper, February 2005,1-18.

- Anderson, S.R., K. Prokop ve R.S. Kaplan (2007). *Fast-Track Profit Model:Cost Management*, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press.
- Atkinson, A., (2007). *Fixed Factor Fine Tuning: CMA Management*, Available from: <http://www.allbusiness.com/manufacturing/manufacturing-sector-performance/10588471-1.html>, (Erişim Tarihi: 12.02.2012).
- Atmaca, M. ve Terzi, S. (2007). *Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme*, <http://www.kiibf.selcuk.edu.tr//dergi/pdf/aralik2007/20.pdf>, 367-384 (Erişim Tarihi:05.01.2012).
- Barrett, R. (2005). *Time-Driven Costing: The Bottom Line On The New ABC*, *Business Performance Management*, March, 35-40.
- Bengü, H. (2005). *Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminde Faaliyet Seviyelerinde Maliyet Uygulaması*, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 25,186-194.
- Blocher, E.J., Chen, K. H.. ve Lin, T. W. (1999). *Cost Management: A Strategic Emphasis*, First Edition, Irwin/McGraw-Hill USA.
- Bozok, M.S., (2011). *Faaliyete Dayalı Maliyetleme Uygulamasını Geliştirici Yaklaşımlar*, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.30, 103-106.
- Brignall, S. (1997). *A Contingent Rationale For Cost System Design in Services*, *Management Accounting Research*,8,325-346.
- Brimson, A.J. (1991). *Activity Accounting An Activity Based Costing Approach*, John Wiley-Sons Inc..New York.
- Bruggeman, W.ve Moreels, K. (2003). *Time-Driven Activity Based Costing, A new Paradigmm in Cost Management*, *Bimac Newsletter*.
- Bulut, Zeki Atıl (2004). *İşletmeler Açısından Kapasite Planlaması ve Kapasite Planlamasına Etki Eden Faktörler*, *Mevzuat Dergisi*, Yıl.7, Sayı.80, <http://www.mevzuatdergisi.com/2004/08a/06.htm> (Erişim Tarihi: 20.05.2012).
- Büyükmirza, K.,(2009).*Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, 14.Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Cengiz, E. (2011). *Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Arasındaki Farklar- Bir Mobilya Üreticisi Firmada Vaka Çalışması*, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:50,33-58.
- Cooper, R. ve Kaplan, Robert S. (1988a). *How Cost Accounting Distorts Product Cost*, *Management Accounting*, April 1988.
- Cooper, R. (1990b). *Cost Classification In Unit Based and Activity Based Manufacturing Cost Systems*, *Journal of Cost Management*, Fall 1990.
- Cooper, R. ve Kaplan, Robert S. (1991).*Profit Priorities From Activity Based Costing*, *Harvard Business Review*, May/June 1991, Vol.69, Issue 3,130- 135.
- Cooper, R. (1996). *The Changing Practise Of Management Accounting*, *Management Accounting* , Review, september- October, 96-103.
- Doğan, A. (1996). *Faaliyete Dayalı Maliyet Sistemi ve Türkiye Uygulaması*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Ankara.
- Doğan, A. (1997). *Mamul Maliyetlemeye Geleneksel ve Faaliyete Dayalı Yaklaşımlar: Bir Karşılaştırma*, *Erciyes Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12-23.

- Dury, C. (1990). Product Costing in the 1990s, Accountancy, Available from: <http://connection.Ebscohost.com/c/articles/6052658/product-costing-1990s>, (Erişim Tarihi: 03-11-2011).
- Ergün, Ü. ve Karamaraş, B. E. (2002). İki Çağdaş Yönetim Muhasebesi Yaklaşımının Karşılaştırılması: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme ve Kısıtlar Teorisi, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, c.4, s.1.
- Everaert,P., Bruggeman W.ve Gertjan D.C. (2008b). Teaching And Educational Note Sanac Inc.: From ABC To Time-Driven ABC(TDABC)-An Instructional Case, Journal Of Accounting Education, No.26, 118-154.
- Gremco, O. D. L.V. ve Gremco, Y. L., (2006). To implementation of a new cost analysis method: the case of the GP method, Available from: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id= 873787](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id= 873787) (Erişim Tarihi: 07.06.2012).
- Gremco, O. D. L.V ve Gremco Y. L. (2007). Time-driven ABC: The Simplification Of The Assessment of Costs Through Resorting to Equivalents, 30th AnnualCongress of the Eropean Accounting Association, Lisbon, [http://www.licom.pt/ eaa2007/papers/ EAA2007 \\_1180\\_final.pdf](http://www.licom.pt/ eaa2007/papers/ EAA2007 _1180_final.pdf) (Erişim Tarihi: 07.11.2011).
- Gupta, M. ve Galloway K. (2003). Activity Based Costing/Management and Its Implications For Operations Management, Technovation,c. 23, s.2, 131-138.
- Güner, M.F. (2002). *Yönetim ve Maliyet Muhasebesi Açısından Faaliyete Dayalı Maliyet Sistemi: Bir Konfeksiyon İşletmesinde Uygulama*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Adana.
- Hacırüstemoğlu, R. ve Şakrak M. (2002). Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- Hilton, R. W. (1997). Managerial Accounting, McGraw-Hill, New York.
- Kaplan, R. S. (1990). Contribution Margin Analysis: No Longer Relevant/ Strateji Cost Management : The New Paradigm, Journal of Management Accounting Research. Vol.2, Fall.
- Kaplan, R.S. ve Cooper R. (1998). Cost & Effect:Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance, Boston: Harvard Business School Pres.
- Kaplan, R S. ve Anderson, S. R. (2003). Time Driven Activity Based Costing, WhitePaper
- Kaplan, R.S. ve Anderson, S.R. (2004). Time- Driven Activity Based Costing, Harvard Business Review, November, 131-138.
- Kaplan, R S. ve Anderson, S. R. (2007b). Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits, Harvard Business School Press.
- Kee, R. ve Schmidt C. (2000). A Comparative Analysis of Utulizing Activity Based Costing and The Theory Of Constraints for Making Product Mix Decisions, International Journal of Production Economics 63, 1-17.
- Koçel, T. (2004), *İşletmelerde Stratejik Yönetim 'e Önsöz*, Ülgen, H. Ve S. Kadri Mirze, İstanbul, Literatür Yayıncılık.

- Koşan, L. (2007a). Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminin Müşteri Karlılık Analizinde Kullanılması: Bir Konaklama İşletmesinde Uygulanması, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Adana.
- Koşan, L. (2007b). Maliyet Hesaplamasında Yeni Bir Yaklaşım: Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi, *Mali Çözüm Dergisi*, Kasım-Aralık, Sayı 84, 155-168.
- Kurşunel, F., Alkan A.T. ve Büyükşalvarcı A. (2007). Faaliyet Tabanlı Maliyet/Yönetim Sisteminin İşletme Etkin Karar Verme Sürecine Etkisi Üzerine, *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi* ISSN:1694-528X S.11.
- Mcgowan, Annie S. (1998). Perceived Benefits of ABCM Implementation, *Accounting Horizons*.
- Mcgowan, Ciaran (2009). Time- Driven Activity Based Costing: A new Way To Drive Profitability, *Accountancy Ireland*, December, Vol.41, No.6, 60-62.
- Miller, J.G. ve Vollmann, T. E. (1985). The Hidden Factory, *Harvard Business Review*, Sep.- Oct. 1985.
- O'guin, M.C., (1991). *The Complete Guide to Activity Based Costing*, Prentice Hall Inc. Englewood Cliffs.
- Pakdemir, R. (1998). Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Genel İmalat Maliyetleri, *Temel Eğitim ve Staj Merkezi Yayın No:17*, İstanbul.
- Pernot, E., Roodhooft, F. ve Abbeele, A.V. (2007). Time- Driven Activity Based Costing For Inter- Library Services: A Case Study In A University, *The Journal Of Academic Librarianship*, Vol. 33, No.5, 551-560.
- Polat, L. (2008). Zaman Sürücülü Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Bir Sanayi İşletmesi Uygulanması, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi*, İstanbul.
- Polat, L. (2011). Zaman Sürücülü Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin Bir Sanayi İşletmesinde Uygulanması, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 49, 126-137.
- Reeve, N.J. (1996). Project, Model and Systems.... Where is ABM Headed, *Journal of Cost Management*, Issue:2, Summer.
- Romano, L.P.(1989). *Management Accounting , Activity Accounting, An Update- Part 1*.
- Saban, M. ve Güğərçin İrak, G., (2009). Çağdaş Maliyet Yönetimi Sistemlerinden Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C.5,S.10, 97-108.
- Sheu, C., Chen, M.H. ve Kovar S. (2001). Integrating ABC and TOC For Better Manufacturing Decision Making, *Integrated Manufacturing Systems*,14/5, 433-441.
- Sievanen, M. ve Tornberg, K., (2002).Process-Based Costing: The Best of Activity-Based Costing, *AACE International Transactions*, CSC.15.
- Stouthuysen, K., Swiggers M., Reheul, A.M. ve Roodhooft, R. (2010). Time-Driven Activity Based Costing For A Library Acquisition Process: A Case Study In A Belgian University, *Library Collection, Acquisitions&Technical Services*, No.34. 83-91.

- Tanış, V.N. ve Tuan, A. K. (1993). Yönetim Muhasebesinde Yeni Bir Yaklaşım: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme, Çukurova Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, s.1.
- Tanış, V.N. (1999). Faaliyete Dayalı Maliyet Yönteminin Anlamı, Önemi ve Faydaları”, *Hacettepe Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 17, Sayı 2, 147-158.
- Tanış, V. N. (2005). Teknolojik Değişim ve Maliyet Muhasebesi:500 Büyük Firma Üzerinde Bir Araştırma, Adana, Nobel Kitabevi.
- Thomson, J. ve Gurowka J. (2005). Sorting out the clutter, *Strategic Finance*, ss:27-33.
- Tse M.S.C.ve Gong, M.Z., (2009). Recognition of Idle Resources In Time- Driven Activity Based Costing And Resource Consumption Accounting Models, *Journal Of Applied Management Accounting Research* Vol.7, No.2, 41-54.
- Turney, P.B.B. (1991). Activity Based Costing: The Performance Breakthrough, Hillsboro, O.R., Cost Technology.
- Ünal, E.N. (2006). Optimal Ürün Karması Belirlemede Faaliyete Dayalı Maliyet Sistemi ve Kısıtlar Teorisi Uygulaması, Çukurova Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Adana.
- Walker, M. (1999). Attribute based Costing For Decision Making, *Management Accounting*, Vol.77, No.6.
- Weetman, P. (2003). *Financial and Management Accounting*, An Introduction, 3rd Edition, FT Prentice Hall Financial Times.
- Wegmann, G. (2007).Developments Around the Activity-Based Costing Method: A State-of-the Art Literature Review, Available from: [#PaperDownload](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?Abstract_id=1012664) (Erişim Tarihi:17.06.2012).
- Yılmaz,R. ve Baral, G. (2007). Kurumsal Performans Yönetiminde Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi, Celalabat Kırgızistan.
- Yılmaz, M., Coşkun, A. ve Yılmaz, S. (2013). A Comparison and Implementation of Time-Driven Activity Based Costing and Activity Based Costing Methods in Private School, International Conference on Economic and Social Studies “Economic Crises and European Union”, Available from: <http://eprints.ibu.edu.ba/1577/8/Metin%20Yilmaz-1.pdf>, (Erişim Tarihi: 27.03.2014).
- Yükçü, S. (1999). *Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi* (Genişletilmiş 4. Baskı), İzmir, Cem ofset.





**ZAMANA DAYALI FAALİYET TABANLI MALİYETLEME SİSTEMİ VE  
FAALİYET TABANLI MALİYETLEME SİSTEMİNİN KARŞILAŞTIRILMASI:  
BİR ÜRETİM İŞLETMESİNDE UYGULAMA**

Murat KÜÇÜKTÜFEKÇİ\*  
M.Fatih GÜNER\*\*

**ÖZET**

Teknolojik gelişmelerle birlikte işletmelerde yaygınlaşan makineleşme ve otomasyon, işletmelerin maliyet yapılarını değiştirmiş; genel üretim maliyetlerinin toplam maliyetler içerisindeki oranının artmasına neden olmuştur. Böylelikle karar süreçlerinde doğru maliyet bilgilerini kullanarak yönetsel faaliyetlerin etkinliğini sağlamak isteyen işletmeler açısından genel üretim maliyetlerinin doğru hesaplanması ve ürünlere doğru bir şekilde dağıtılması önemli hale gelmiştir. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) ve Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) sistemi bu doğrultuda geliştirilen iki sistemdir. Bu çalışmanın amacı bir üretim işletmesinde FTM ve ZDFTM sistemlerinin uygulanabilirliğini araştırmak ve sonuçlarını karşılaştırmaktır. Bu çerçevede keşifsel olay çalışması yöntemi ile bir işletmede uygulama gerçekleştirilmiştir. Araştırma ile her iki sistemin bir üretim işletmesinde uygulanabileceği; ZDFTM sisteminin FTM sistemine kıyasla daha doğru maliyet bilgileri sunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Doğru Mamul Maliyet Bilgisi, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi, Zaman Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sistemi

**COMPRASION OF TIME-DRIVEN ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM  
AND ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM: APPLICATION OF A  
MANUFACTURING ENTERPRISE**

**ABSTRACT**

Technological advancements along with widespread mechanization and automation in enterprises have changed the cost structure of businesses; it has led to increase the ratio of manufacturing overheads within total costs. Thus, using accurate cost information in decision making processes towards businesses that want to ensure the effectiveness of managerial activities in terms of manufacturing overheads accurately calculating and accurately distributing products has become important. Activity-Based Costing (ABC) and Time-Driven Activity-Based Costing (TDABC) system are two methods developed in this direction. The objective of this study; to investigate and compare the results of the viability of ABC and TDABC systems in a manufacturing business. In this context, the exploratory case study method has been implemented in an business. Research results indicated that, both systems can be implemented in a manufacturing business and

---

\* Öğr. Gör. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Muhasebe ve Vergi Bölümü,  
mkucuktufekci@osmaniye.edu.tr

\*\* Doç. Dr., mfguner@cu.edu.tr

it has been concluded that TDABC system offers accurate cost information than ABC system.

**Key Words:** Accurate Product Cost Informations, Activity Based Costing System, Time-Driven Activity Based Costing System

## **1.Giriş**

Küreselleşmenin ve teknolojinin hızlı gelişimi yoğun bir rekabeti de iş dünyasına taşımıştır. İşletme hedeflerine ulaşmak isteyen firmalar yoğun rekabet ortamında başarılı olmak ve rekabet üstünlüğünü kazanmak için karar alma mekanizmalarını etkin kullanmak zorundadırlar. Yöneticiler karar alma sürecini etkileyen tüm etmenleri göz önüne almalı, bu etmenlerin doğruluğunu, güvenilirliğini araştırmalıdır (Güner, 2002, s. 11). İşletme yöneticileri yoğun rekabet ortamında daha doğru kararlar almak zorundadırlar. Alacakları kararlar işletmenin geleceği açısından çok önemlidir. İşletmelerin zaman içerisinde politikaları değişmiştir.

Bilgi çağının başlamasıyla birlikte bilginin öneminin artması, küreselleşmeyle birlikte bütün dünyanın tek bir noktada toplanması, teknolojinin tempo düşürmeden gelişmesi işletmelerinde üretim ortamlarında ve yöntemlerini değiştirmiş ve bunun sonucunda işletmeler maliyet sistemlerini değiştirmek zorunda kalmıştır (Gupta ve Galloway, 2003, s. 131). Gelişen teknoloji ve otomasyon ile artık firmalarda toplam üretim maliyetleri içerisinde direkt işçiliğin (DİŞ) payı azalmış, genel üretim giderlerinin (GÜG) payı artmıştır (Cooper ve Kaplan, 1988, s. 22). Dolayısıyla geleneksel yöntemlere göre GÜG'ün ürünlere dağıtımında DİŞ saati, DİŞ maliyeti gibi hacim esaslı dağıtım anahtarlarını kullanmak sonucu yanlış ürün maliyetleri tespit edilmektedir. Bu yüzden ürün maliyetlerinin daha doğru olarak tespit edilebilmesi için yeni yöntemlere ihtiyaç duyulmuştur ki bu çerçevede geliştirilen yöntemlerden birisi Faaliyete Tabanlı Maliyetleme (FTM) sistemidir. (Ergün ve Karamaraş, 2002, s. 94). Bu çerçevede öncelikli olarak FTM sistemi anlatılmaktadır.

## **2. Faaliyet Tabanlı Maliyet (FTM) Sistemi**

Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) sistemi adından da anlaşıldığı gibi faaliyetler üzerinde yoğunlaşan bir sistemdir. Bu sistemde bir ürünün ya da hizmetin maliyeti, hammaddenin maliyeti ile mamul ya da hizmeti üretmek için gerekli olan tüm faaliyetlerin maliyetlerinin toplamından oluşur (Romano, 1989, s. 65). Tanış ve Tuan (1993, s. 53) bu sistem; strateji, dizayn, faaliyet kontrol veya mamul grupları ile ilgili tüm maliyetleri sadece ilgili olduğu mamul ve/veya mamul gruplarına göre dağıtan bir maliyet sistemidir. FTM sisteminin kurulmasında şu aşamalar takip edilmektedir (Pakdemir, 1998, s. 59; Bengü, 2005, s.190):

- Faaliyetlerin belirlenmesi,
- Faaliyet etkenlerinin (sürücülerinin) tespiti,
- Faaliyet maliyetlerinin hesaplanması,
- Faaliyet merkezlerinin (havuzlarının) belirlenmesi,
- Maliyetlerin faaliyet merkezlerine (havuzlarına) aktarılması,
- Maliyetlerin mamul ya da hizmetlere yüklenmesi

### **3. Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) Sistemi**

Zamana Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZDFTM) sistemi, Geleneksel FTM sistemine oranla daha kolay bir şekilde daha ucuza daha hızlı kurulan ve geliştirilen aynı zamanda daha basit ve esnek bir sistem olarak açıklanmaktadır (Kaplan ve Anderson, 2004, s. 8; Koşan, 2007, s. 83). McGowan göre (2009, s. 1) ZDFTM sistemi FTM sisteminin karmaşıklığının çözümünü ispatlayan basitleştirilmiş bir sistemdir. ZDFTM sistemi yüksek düzeyli faaliyet hacmi resminden bilginin bireysel işlem seviyesinde çok değerli olduğu süreç verimliliği, süreç doğruluğu, karlılık ve maliyetlerin adil dağılımının azaldığı çözümlenmeleri alan Geleneksel FTM sisteminden farklıdır. Diğer bir ifadeyle, ZDFTM sistemi, Geleneksel FTM sisteminin en güncel, gelişmiş ve basitleştirilmiş halidir (Wegmann, 2007, s. 6). Yılmaz, Coşkun ve Yılmaz, (2013); ZDFTM sistemi, FTM sisteminin karşılaştığı zorlukları ortadan kaldırarak güncellenmesi ve uygulanması kolay, şeffaf ve ölçeklenebilir bir sistem olarak sunar. Atmaca ve Terzi'ye göre (2007) ZDFTM sisteminin kurulumundaki ve sürdürülmesindeki basitliği, her bir kompleks faaliyeti anlamadaki gücü, yararı ve kullanılmayan kapasiteyi açığa çıkarması ile FTM sisteminden ayrılan bir sistem olarak ortaya çıkmaktadır.

FTM sisteminde teorik kapasite kullanılırken ZDFTM sisteminde ise pratik kapasite kullanılmaktadır. İşletme yöneticileri bu sistem sayesinde kapasite ile ilgili daha doğru kararlar alabilmekte aynı zamanda ortaya çıkan kullanılmayan kapasite miktarını hesaplayabilmektedir. Böylece işletme de ortaya çıkan faaliyetlerin ve personelin verimliliği hakkında bilgi sahibi olan yöneticiler kaynak planlamasını daha doğru yapabilmektedir (Barrett, 2005, s. 36). Thomson ve Gurowka'ya göre (2005, s. 30); ZDFTM sisteminin yöneticilerin 80/20 kuralını kullanarak her bir işlem, ürün ya da müşteri tarafından yüklenen kaynak taleplerini doğrudan öngörmelerine olanak verdiği vurgulanmaktadır. 80/20 kuralı hiçbir işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını anlatan bir kuraldır. ZDFTM sistemi faaliyetlerin yerine getirilmesi için gereken süre ile mevcut kapasitenin birim süre maliyeti yardımıyla her bir işlem, mamul ya da müşterisinin kaynak talebinin hesaplanmasında yöneticilere yardımcı olan Geleneksel FTM sisteminin geliştirilmiş şeklidir (Saban ve Güğçerçin İrak, 2009, s. 99). Anderson ve Putterman'a göre (2005, s. 3) ZDFTM sistemi atıl kapasite maliyetlerini ayrıştırarak, müşteri/sipariş/mamul bazında karlılık hesaplamaktadır.

### **4. Araştırma Yöntemi**

Bu araştırmada örnek işletmede “keşifsel” (exploratory) olay çalışması yöntemi kullanılmaktadır. Örnek işletmede hem FTM sistemi ve hem de ZDFTM sistemi uygulanmaktadır. Bu sistemlerin uygulanmasından elde edilen sonuçlar karşılaştırılmaktadır. Bunun sonucunda hangi sistemin işletme yöneticilerine üretim maliyetleri konusunda daha doğru maliyet bilgisi sunduğu ayrıntılı olarak açıklanmaktadır. Uygulamanın yapıldığı üretim işletmesi Çukurova bölgesinde üretim yapan bir hazır giyim fabrikasıdır. İşletmenin üretim portföyünde çok değişik ürünler olmasına rağmen ağırlıklı olarak kot pantolon ve kot şort üretmektedir.

## 5. Örnek İşletmede FTM Sisteminin Uygulanması

### 5.1. Mamullere Direkt Yüklenebilen Maliyetler

FTM sisteminde, mamullere direkt yüklenen maliyetler geleneksel maliyet sisteminde olduğu gibi mamullere doğrudan yüklenebilen ve kolaylıkla hesaplanabilen maliyetlerdir. Bu çerçevede mamullere yüklenen direkt maliyetler, direkt ilk madde ve malzeme ile direkt işçilik maliyeti olarak ele alınmaktadır.

#### 5.1.1. Direkt İlk Madde ve Malzeme (DİMM) Maliyetleri

Her mamulün kullandığı parçaların (ilk madde ve malzemelerin) listesi ve bunların maliyet bilgisi, satınalma bölümünden kolayca bulunabilmektedir. İşletme fason üretim şeklinde çalıştığı için, satın alınan DİMM'nin kalitesi müşteriden gelen elemanlar tarafından kontrol edilmektedir. Kot pantolonun ve kot şortun üretiminde kullanılan kot kumaşların alış fiyatları Euro (€) üzerinden yapılmaktadır. Örnek işletmede uygulama için seçilen ay da (Haziran 2013) bir Euro 2,4519 TL'dir. Kot kumaşın metresi 3,70 Euro'dur.

Maliyet Türü	Erkek Kot Pantolon	Bayan Kot Pantolon	Bayan Kot Şort
DİMM	17,399	16,784	10,434

**Tablo.1** Mamullerin Dimm Maliyetleri(Tl)

#### 5.1.2. Direkt İşçilik (DİŞ) Maliyetleri

İşletmede ortaya çıkan Direkt İşçilik (DİŞ) giderleri, kot pantolon ve kot şortun üretilmesinde doğrudan üretime katılan çalışanların ücretlerinin toplamıdır. DİŞ giderleri kesimhane, ön kısım dikim, arka kısım dikim ve montaj bölümlerinde çalışanların almış olduğu maaşların toplamından oluşmaktadır. İşçiler maaş karşılığı haftada, 5 gün günde 9 saatten 45 saat çalışmaktadırlar. İşçiler zorunlu olarak pazar günleri fazla mesaiye kalmakta ve o gün 8 saat çalışmaktadırlar. Böylece bir işçinin haftalık çalışma süresi fazla mesai ile birlikte 53 saattir. Bir işçinin aylık çalışma süresi de (53 x 4 hafta) 212 saattir. DİŞ olarak belirtilen departmanlarda toplam 111 işçi çalışmaktadır. İşçiler toplam 1.411.920 dakika (212 x 111 x 60) çalışmaktadır. Örnek işletmede mamullerin üretim süresi şöyledir: erkek kot pantolon 22,81 dakika, bayan kot pantolon 22,55 dakika ve bayan kot şort ise 19,74 dakikadır.

Toplam Direkt İşçilik Maliyeti (a)	Mamuller	Mamullerin Kullandığı Direkt İşçilik Süresi (Dakika) (b)	Toplam Direkt İşçilik Süresi (Dakika) (c)	Maliyet Yükleme Oran (Dak./Dak.) (d)= (b/c)	Mamuller Aldığı Direkt İşçilik Maliyet Payı (TL) (e)= a x d	Mamullerin Üretim Miktarı (Adet) (f)	Mamullerin Birim Dış Maliyeti (TL/Dak.) (g)= e / f
143.610,33	Erkek Kot Pantolon	142.608,12	942.291,22	0,151	21.685,16	6.252	3,4685
	Bayan Kot Pantolon	600.506,50		0,637	91.479,78	26.630	3,4352
	Bayan Kot Şort	199.176,60		0,212	30.445,39	10.090	3,0173

**Tablo.2** Birim Mamul Başına Düşen Direkt İşçilik Maliyetleri

Erkek Kot Pantolon= 22,81 Dakika x 6.252 Üretim Miktarı=142.608,12 Dakika

Bayan Kot Pantolon=22,55 Dakika x 26.630 Üretim Miktarı=600.506,50 Dakika

Bayan Kot Şort=19,74 Dakika x 10.090 Üretim Miktarı=199.176,60 Dakika

c= 142.608,12 Dakika + 600.506,50 Dakika + 199.176,60 Dakika =942.219,22 Dakika

## 5.2. FTM Sisteminde Faaliyetlerin Tespiti ile Faaliyet Havuzlarının Oluşturulması

İşletmede yapılan çalışmalar sonucunda, fabrikada meydana gelen süreç on dört gruba ayrılmış olup, önemli görülen faaliyetler tespit edilmiştir. Bu aşamada birbirine yakın veya benzer olan faaliyetler birleştirilerek tek bir grup haline getirilmiştir. Gereksiz yere faaliyet grubu oluşturulmasından özellikle kaçınılmıştır. Bu kapsamda oluşturulan faaliyet havuzları ZDFTM sisteminin uygulanacağı göz önünde bulundurulmuşur.

Mamul Üretiminde Yapılan Faaliyetler	Gösterimi
Hammadde Temin Edilmesi ve Üretim Planlama Faaliyeti	F1
Kesim Faaliyeti	F2
Tela Faaliyeti	F3
Ön Kısım Dikim Faaliyeti	F4
Arka Kısım Dikim Faaliyeti	F5
Montaj Faaliyeti	F6
Yıkama Öncesi Hazırlık Faaliyeti	F7
Yıkama Sonrası Kontrol Faaliyeti	F8
Son İşlem Faaliyeti	F9
Kalite-Kontrol Faaliyeti	F10
Paketleme Faaliyeti	F11
Depo Faaliyeti	F12
Genel Yönetim Giderleri Faaliyeti	F13
Sevkiyat Faaliyeti	F14

**Tablo.3** İşletmede Yapılan Faaliyetler

## 5.3. Endirekt Maliyetlerin Faaliyet Havuzlarında Toplanması ve Mamullere Dağıtılması

Endirekt giderler ile faaliyet havuzları arasındaki ilişkiye göre yükleme oranları tespit edilmiştir. Bu oran hesaplandıktan sonra bulunan oranlar ile giderlerin

çarpılması sonucu indirekt giderler faaliyet havuzlarına dağıtılmıştır. Bu işlem gerçekleşikten sonra faaliyet havuzlarında toplanan maliyetler mamullere dağıtılmıştır. Genel yönetim giderleri faaliyet havuzunda toplanan maliyetlerin mamullere dağıtımında doğru bir yükleme ölçüsü tespit edilememesi sebebiyle diğer faaliyet havuzlarına dağıtılmıştır. Aşağıda hammaddenin temin edilmesi ve üretimin planlanması faaliyet havuzunun maliyetlerinin mamullere dağıtımını gösterilmektedir. Diğer faaliyet havuzlarında toplanan maliyetler buna benzer dağıtım yapılmıştır.

**Hammaddenin Temin Edilmesi ve Üretimin Planlanması Yükleme Oranın Belirlenmesi:** Hammaddenin temin edilmesi ve üretimin planlanması faaliyeti için iki kişi çalışmaktadır. Bu faaliyetin maliyetini değiştiren etken, hammadde temin edilmesinde satın alma sipariş sayısı; üretimin planlanmasında ise sipariş sayısıdır.

Kaynak Havuzu	Faaliyetler	Faaliyet Havuzu Tutarı (a)	Yükleme Oranı (b)	Faaliyet Maliyeti (c) = a*b	Maliyet Taşıyıcısı	Maliyet Taşıyıcısı Miktarı (d)	Maliyet Yükleme Oranı (e) =c/d
Hammaddenin Temin Edilmesi ve Üretim Planlama	Hammaddenin Temin Edilmesi	6.618,29	0,11	728,01	Satın Alma Sipariş Sayısı	66	11,0305
	Müşteriden Gelen Modellerin Üretime Hazırlanması		0,29	1.919,30	Sipariş Sayısı	6	319,8840
	Üretim Sırasında Adet Takibinin Yapılması		0,38	2.514,95	Adet Kontrol Sayısı	240	10,4790
	Hammaddenin Stoklarının Kontrol Edilmesi		0,22	1.456,02	Sipariş Sayısı	6	242,6706

**Tablo.4** Hammaddenin Temin Edilmesi ve Üretimin Planlanması Faaliyet Havuzu Maliyetlerinin Mamullere Dağıtımını

**Hammaddenin Temin Edilmesi:**

**Erkek Kot Pantolon** = (11,0305 TL x 22 S.A.S.<sup>2</sup>)/6.252 Ü.M<sup>3</sup>=0,0388 TL/Birim

**Bayan Kot Pantolon**= (11,0305 TL x 22 S.A.S.)/26.630 Ü.M.=0,0091 TL/Birim

**Bayan Kot Şort** = (11,0305 TL X 22 S.A.S.)/10.090 Ü.M.=0,0240 TL/Birim

Her bir ürün için sipariş sayısı 22'dir. Bu nedenle maliyet yükleme oranını 22 ile çarpıp, üretim miktarına bölünmesi sonucunda o ürün için hammaddenin temin edilmesinden aldığı maliyet payı hesaplanır.

**Müşteriden Gelen Modellerin Üretime Hazırlanması:**

**Erkek Kot Pantolon** = (319,8840 TL x 2 S.S.<sup>4</sup>)/6.252 Ü.M. = 0,1023 TL/Birim

<sup>2</sup> S.A.S.: Satın Alma Sipariş Sayısı

<sup>3</sup> Ü.M. : Üretim Miktarı

**Bayan Kot Pantolon** = (319,8840 TL x 2 S.S.)/26.630 Ü.M. = 0,0240 TL/Birim

**Bayan Kot Şort** = (319,8840 x 2 S.S.)/10.090 Ü.M. = 0,0634 TL/Birim

Müşteri her ayın başında ve ortasında olmak üzere iki sipariş verir. Örnek işletme her bir ürün için her ay 2 sipariş alır. Bu nedenle, maliyet yükleme oranı iki ile çarpılır. Bu işlem sonucunda bulunan toplam maliyet üretim miktarı sayısına bölünerek birim başına düşen maliyet payı hesaplanır.

**Üretim Sırasında Adet Takibi:** Üretilen ürünlerin sayımında ürünlerin aldıkları pay aynı olacağından dolayı toplam maliyet tutarının üretim miktarına bölünmesi sonucu birim başına düşen maliyet hesaplanmış olacaktır. Adet takibi günde 10 defa yapılır. Ayda 240 defa (24 gün x 10 kez) yapılmaktadır.

**Her Üç Mamul İçin** = 2.514,95 TL / (6.252 + 26.630 + 10.090 Ü.M.) = 0,0585 TL/Birim

**Bir başka hesaplama göre:**

**Her Üç Mamul İçin** = 42.972 Ü.M. / 240 A.K.S.<sup>5</sup> = 179,05 Birim Adet Takibe Düşen Mamul Sayısı

= 10,4790 TL / 179,05 Adet = 0,0585 TL/Birim

#### **Hammadde Stoklarının Kontrol Edilmesi:**

**Erkek Kot Pantolon** = (242,6706 TL x 2 S.S.)/6.252 Ü.M. = 0,0776 TL/Birim

**Bayan Kot Pantolon** = (242,6706 TL x 2 S.S.)/26.630 Ü.M. = 0,0182 TL/Birim

**Bayan Kot Şort** = (242,6706 TL x 2 S.S.)/10.090 Ü.M. = 0,0481 TL/Birim

Hammadde stoklarının kontrol edilmesinde sipariş sayısı dikkate alınır. Her bir ürün için sipariş sayısı ikidir. Yukarıda müşteriden gelen modellerin üretime hazırlanması işlemindeki ile aynı hesaplamalar burada da yapılır. Benzer hesaplamalar diğer faaliyet havuzları içinde yapılmaktadır.

#### **5.4.FTM Sisteminde Mamullerin Birim Maliyetlerinin Hesaplanması**

Buraya kadar yapılan hesaplamalar sonucu, geleneksel FTM sistemine göre mamullerin faaliyet havuzlarından aldığı paylar hesaplanmıştır. Faaliyet havuzlarında toplanan maliyetler, belirlenen dağıtım anahtarları vasıtasıyla mamullere yüklenmiştir. Her bir mamulün faaliyet havuzlarından aldığı maliyetler toplanarak mamullerin birim maliyetleri hesaplanmıştır. Bu maliyetlerin toplamı Tablo 5’de gösterilmektedir.

Maliyetler	Mamuller		
	E. Kot Pantolon	B. Kot Pantolon	B. Kot Şort
Direkt İlk Madde ve Malzeme (DİMM)	17,399	16,784	10,434
Direkt İşçilik (DİŞ)	3,4685	3,4352	3,0173
Endirekt Maliyetler	7,6075	6,3866	6,0583
<b>Birim Mamul Maliyeti</b>	<b>28,475</b>	<b>26,6058</b>	<b>19,5096</b>

**Tablo.5** FTM Sisteminde Birim Mamul Maliyetleri

<sup>4</sup> S.S. : Sipariş Sayısı

<sup>5</sup> A.K.S.: Adet Kontrol Sayısı

## **6. Örnek İşletmede ZDFTM Sisteminin Uygulanması**

ZDFTM sistemi iki parametreye dayanmaktadır. Bu iki parametreden birisi kapasitenin birim maliyeti diğeri de maliyet objesi bazında tüketilen kapasite bilgisi gerekir. Böylece, bu iki maliyet bilgisi ileriki bölümlerde açıklanmış ve örnek işletmemizde ZDFTM sistemi uygulanmıştır. DİMM maliyetleri geleneksel FTM ile aynı olduğundan bu bölümde DİMM hesaplamalarına yer verilmemiştir. DİŞ giderlerinin hesaplanması geleneksel FTM sisteminden farklıdır. Örnek işletmede ZDFTM sisteminin uygulamasına DİŞ giderlerinin hesaplanması ile başlanmıştır.

### **6.1. Direkt İşçilik Maliyetlerinin Hesaplanması**

DİŞ giderleri geleneksel FTM sisteminden farklı olarak hesaplanmaktadır. Geleneksel FTM sistemi, fiili (teorik) kapasiteyi kullanarak DİŞ giderlerini mamullere yüklemektedir. ZDFTM sistemi ise pratik kapasiteyi kullanarak DİŞ giderlerini mamullere yüklemektedir. Bu işlemi yapabilmek için öncelikle, üretimde doğrudan çalışanların toplam çalışma sürelerinin dakika olarak hesaplanması gerekir. DİŞ giderleri toplamının, toplam çalışma süresine bölünmesi sonucu birim dakika maliyeti hesaplanır. Örnek işletmede 3 farklı ürün üretilmesine rağmen, bütün mamullerin aynı banttan çıkması nedeniyle, ayrı ayrı direkt işçilik maliyeti hesaplanması mümkün olmamıştır. Bu nedenle mamullerin üretilmesinde doğrudan etkisi olanların maliyetleri hesaplanıp toplam çalışma süresine bölünerek birim dakika maliyeti hesaplanır. Ancak toplam çalışma süresi için pratik kapasitenin hesaplanması gerekir. İşletmenin üretim bandında 111 personel çalışmaktadır. İşletmede bir işçi haftada toplam 53 saat çalışmakta ve işçiler aylık 212 saat (53 x 4) çalışırlar. Bir işçinin çalışma dakikası 12.720 (212 x 60) dakikadır. Buradan teorik kapasite de 1.411.920 (111 x 12.720) dakika olarak hesaplanmıştır. Pratik kapasite oranı, işletmede yapılan görüşmeler ve gözlemler sonucu %85 olarak tespit edilmiştir. Böylece pratik kapasite 1.200.132 (1.411.920 x 0,85) dakika olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6'da pratik kapasite 1.200.132 dakika hesaplanmıştır. Ancak üretimde fiilen kullanılan dakika ise 942.291,22 dakika olarak gerçekleşmektedir. Bu hesaplama şu şekilde yapılmaktadır: işletmede üretilen her bir mamul için gereken süre ile DİŞ giderlerinin birim dakika maliyeti çarpılır ve her bir mamul için hesaplanan süreler toplanır. Pratik kapasite ile fiili kullanılan dakika arasındaki fark ise atıl kapasitedir. 257.840,78 dakika ve 30.885,76 TL'de atıl kapasite maliyetidir.

### **6.2. ZDFTM Sisteminde Faaliyet Maliyet Havuzlarının Tespit Edilmesi**

ZDFTM sisteminde gerekli iki parametreden biri olan faaliyet havuzlarına ait birim kapasite maliyeti için, öncelikle havuzların ve havuzlara ait faaliyet maliyetlerinin bilinmesi gerekir. ZDFTM sisteminde faaliyet havuzları, örnek işletmede geleneksel FTM sistemi ile aynı olduğu için tekrardan hesaplanmaz. Söz konusu veriler FTM sisteminden doğrudan alınmaktadır.



Toplam Direkt İşçilik Maliyeti (a)	Pratik Kapasite (Dakika) (b)	Birim Kapasite Maliyeti (TL/Dakika) (c) = a/b	Toplam Direkt İşçilik Süresi (Dakika) (d)	Kullanılan Kapasite Maliyeti (e) = c x d	Atıl Kapasite Maliyeti f = a - e	Mamuller	Üretim Süresi (Dakika) (g)	Birim DİŞ Maliyeti h = c x g
						Erkek Kot		
						Pantolon	22,81	2,7294
143.610,33	1.200.132	0,11966	942.291,22	112.754,57	30.855,76	Bayan Kot		
						Pantolon	22,55	2,6983
						Bayan Kot Şort	19,74	2,3621

$$d=(22,81 \text{ Dakika} \times 6.252\ddot{U}.M.)+(22,55 \text{ Dakika} \times 26.630\ddot{U}.M.)+(19,74\text{Dakika} \times 10.090\ddot{U}.M.) = 142.608,12\text{Dakika}+600506,50\text{Dakika}+199.176,6 \text{ Dakika}=942.291,22\text{Dakika}$$

**Tablo.6** ZDFTM Sisteminde Direkt İşçilik Maliyetlerinin Mamullere Yüklenmesi

### **6.3.Faaliyet Havuzlarının Birim Kapasite (Birim Dakika) Maliyetlerinin Hesaplanması**

ZDFTM sisteminde öncelikle, birim kapasite maliyetlerinin hesaplanması gösterilir. Birim kapasite maliyetlerinin hesaplanması için teorik kapasiteden pratik kapasite hesaplanır. Bu hesaplama genellikle teorik kapasitenin belli bir oran ile çarpılmasıdır. ZDFTM sistemini geliştiren bilim adamlarına göre bu oran genellikle %80 ile %85'dir. Toplam maliyetlerin pratik kapasiteye bölünmesi sonucu, birim kapasite (birim dakika) maliyeti hesaplanmış olur. Bir işçinin haftalık çalışma süresi 53 saat, aylık çalışma süresi 212 saat veya 12.720 dakika olarak hesaplanmıştır.

Tablo 7'deki hesaplamaların nasıl yapıldığını göstermek amacıyla faaliyet havuzlarından kesim faaliyeti aşağıda detaylı olarak incelenmektedir. Bu faaliyetin yerine getirilmesi için işletmede 10 işçi çalışmaktadır. Bu işçilerin fiili kapasitesinin hesaplanması gerekir. Bir işçinin bir aylık çalışma süresi 12.720 dakikadır. Bu faaliyet için 10 işçi çalıştığından, işçiler kesim faaliyetini yerine getirmek için toplam 127.200 dakika çalışmaktadır. 127.200 dakika kesim faaliyet havuzu için teorik kapasitedir. Pratik kapasite, teorik kapasitenin %85 ile çarpılması sonucu 108.120 dakika olarak hesaplanmıştır. Birim kapasite maliyeti, kesim faaliyet havuzunun toplam maliyetinin pratik kapasiteye bölünmesi sonucu 0,0987 TL/dakika (10.676,68/108.120) olarak hesaplanmıştır. Diğer faaliyet havuzları içinde aynı hesaplama yapılmıştır.

### **6.4. ZDFTM Sisteminde Kapasite Kullanım Bilgilerinin Tespit Edilmesi**

Bu bölümde, ZDFTM sistemi için gerekli olan bir diğer bilgi ise maliyet objelerinin yani mamullerin tükettiği zamanın hesaplanmasıdır. Birim sürücü başına düşen maliyet ile faaliyet havuzunda toplam kapasite maliyetleri açıklanır. Bunun sonucunda toplam kullanılan ve kullanılmayan kapasite maliyet bilgileri açıklanır.

Örnek işletmede ön kısım dikim faaliyetinde 3 tane faaliyet yapılmaktadır. Bunlardan ön ceplerin ve fermuar yerinin belirlenmesi faaliyeti 0,25 dakikada yapılmaktadır. Bunun anlamı, çalışanlar bu faaliyeti 15 saniyede (60 x 0,25 dakika) yerine getirmektedir. Örnek işletmede seçilen dönemde 42.972 adet üretim olduğundan toplam 10.743 (42.972 x 0,25) dakika harcanmıştır. Tablo 7'de ön kısım dikim faaliyetinin birim kapasite maliyeti hesaplanmıştır. Toplam gereken süre ile Tablo 7'de bulunan birim kapasite maliyetinin çarpılması sonucu toplam maliyet hesaplanır. Toplam maliyet 928,20 TL (10.743 dakika x 0,0864 TL) hesaplanır. Fermuar kısmının dikilmesi erkek kot pantolonda 1,75 dakika, bayan kot pantolon ve bayan kot şortta ise 1,12 dakika gerektirmektedir. Toplam harcanan süre 52.067,40 [(1,75 dakika x 6.252)+ (1,12 dakika x 36.720)] dakikadır. Toplam maliyet ise 4498,59 TL (52.067,40 x 0,0864 TL) hesaplanır. Aynı şekilde ön ceplerin dikilmesi içinde hesaplanır. Erkek kot pantolon ve bayan kot pantolonun her birinin ön ceplerinin dikilmesi için 6,30 dakika, bayan kot şort için ise 5,72 dakika gerekmektedir. Toplam harcanan süre [(6,30 dakika x 32.882)+ (5,72 dakika x 10.090)] 264.871,40 dakikadır. Toplam maliyet ise (264.871,40 dakika x 0,0864 TL) 22.884,89 TL'dir. Toplam kullanılan maliyet (928,20+4.498,59+ 22.884,89) 28.311,71 TL'dir. Bu faaliyetin yerine getirilmesi için gereken pratik kapasite 432.480 dakikanın 327.681,80 dakikası kullanılmıştır. 104.798,20 dakika atıl kapasite maliyetidir. Toplam maliyet 37.353,20 TL iken bunun 28.311,71 TL'si kullanılmıştır. 9.041,49 TL'si atıl kapasite maliyetidir. Benzer hesaplama diğer faaliyet havuzları için de yapılmaktadır.

Faaliyet Havuzu	Kaynak Havuzu Maliyeti (TL) (a)	Kapasite Türü	Aktif Çalışan Sayısı (b)	Günlük Çalışma Süresi (Saat) (c)	Haftalık Çalışma Süresi (Saat) (d)	Birim Çalışan için Aylık Çalışma Süresi (Saat) (e)= d x 4	Birim Çalışan için Aylık Çalışma Süresi (Dakika) (f)=e x60	Toplam Çalışılan Aylık Teorik Kapasite (g) =b x f	Pratik Kapasite Oran (h)	Toplam Çalışan Aylık Pratik Kapasite (Dak.) (i) = g x h	Birim Kapasite Maliyeti (TL/Dak.) (i) = a /i
<b>Hammadde Temin Edilmesi ve Üretim Planlama</b>	<b>6.618,29</b>	İnsan/ Zaman	2	9	53	212	12.720	<b>25.440</b>	0,85	<b>21.624</b>	<b>0,3061</b>
<b>Kesim</b>	<b>10.676,68</b>	İnsan/ Zaman	10	9	53	212	12.720	<b>127.200</b>	0,85	<b>108.120</b>	<b>0,0987</b>
<b>Tela</b>	<b>3.781,39</b>	İnsan/ Zaman	3	9	53	212	12.720	<b>38.160</b>	0,85	<b>32.436</b>	<b>0,1166</b>
<b>Ön Kısım Dikim</b>	<b>37.353,20</b>	İnsan/ Zaman	40	9	53	212	12.720	<b>508.800</b>	0,85	<b>432.480</b>	<b>0,0864</b>
<b>Arka Kısım Dikim</b>	<b>25.674,92</b>	İnsan/ Zaman	25	9	53	212	12.720	<b>318.000</b>	0,85	<b>270.300</b>	<b>0,0950</b>
<b>Montaj</b>	<b>39.419,33</b>	İnsan/ Zaman	36	9	53	212	12.720	<b>457.920</b>	0,85	<b>389.232</b>	<b>0,1013</b>
<b>Yıkama Öncesi Hazırlık</b>	<b>31.632,53</b>	İnsan/ Zaman	12	9	53	212	12.720	<b>152.640</b>	0,85	<b>129.744</b>	<b>0,2438</b>
<b>Yıkama Sonrası Kontrol</b>	<b>10.703,63</b>	İnsan/ Zaman	5	9	53	212	12.720	<b>63.600</b>	0,85	<b>54.060</b>	<b>0,1980</b>
<b>Son İşlem</b>	<b>34.811,46</b>	İnsan/ Zaman	13	9	53	212	12.720	<b>165.360</b>	0,85	<b>140.556</b>	<b>0,2477</b>
<b>Kalite</b>	<b>4.065,40</b>	İnsan/ Zaman	2	9	53	212	12.720	<b>25.440</b>	0,85	<b>21.624</b>	<b>0,1880</b>
<b>Paketleme</b>	<b>25.812,95</b>	İnsan/ Zaman	4	9	53	212	12.720	<b>50.880</b>	0,85	<b>43.248</b>	<b>0,5969</b>
<b>Depo</b>	<b>2.688,13</b>	İnsan/ Zaman	1	9	53	212	12.720	<b>12.720</b>	0,85	<b>10.812</b>	<b>0,2486</b>
<b>Sevkiyat</b>	<b>2.558,82</b>	İnsan/ Zaman	1	9	53	212	12.720	<b>12.720</b>	0,85	<b>10.812</b>	<b>0,2367</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>235.796,73</b>		154					<b>1.958.880</b>		<b>1.665.048</b>	

**Tablo.7** ZDFTM Sisteminde Birim Kapasite Maliyeti ile Pratik Kapasite Hesaplaması

Faaliyet Havuzu	Toplam Fiilen Tüketilen Süre (dakika) (a)	Toplam Pratik Kapasite Süresi (dakika) (b)	Atıl Kapasite Süresi (dakika) (c) = b - a	Atıl Kapasite Oranı (%) (d) = (c / b) x 100	Toplam Kullanılan Faaliyet Maliyeti (TL) (d)	Toplam Pratik Kapasite Maliyeti (TL) (e)	Atıl Kapasite Maliyeti (TL) (f) = e - d	Atıl Kapasite Maliyeti (%) (g) = (f / e) x 100
<b>Hammadde Temi Edilmesi ve Üretim Planlama</b>	8.460	21.624	13.164	<b>60,87</b>	2.589,61	6.618,29	4.028,68	<b>60,87</b>
<b>Kesim</b>	70.160	108.120	37.960	<b>35,14</b>	6.924,79	10.676,68	3.751,89	<b>35,14</b>
<b>Tela</b>	19.337	32.436	13.099	<b>40,38</b>	2.254,74	3.781,39	1.526,65	<b>40,38</b>
<b>Ön Kısım Dikim</b>	327.681,80	432.480	104.798,20	<b>24,21</b>	28.311,71	37.353,20	9.041,49	<b>24,21</b>
<b>Arka Kısım Dikim</b>	233.975,88	270.300	36.324,12	<b>13,43</b>	22.227,71	25.674,92	3.447,21	<b>13,43</b>
<b>Montaj</b>	311.878,34	389232	77.353,66	<b>19,85</b>	31.593,28	39.419,33	7.826	<b>19,85</b>
<b>Yıkama Öncesi Hazırlık</b>	124.338,72	129.744	5.405,28	<b>4,17</b>	30.313,78	31.632,53	1.318,75	<b>4,17</b>
<b>Yıkama Sonrası Kontrol</b>	32.229	54.060	21.831	<b>40,38</b>	6.381,34	10.703,63	4.322,29	<b>40,38</b>
<b>Son İşlem</b>	101.635,22	140.556	38.920,78	<b>27,69</b>	25.175,04	34.811,46	9.636,42	<b>27,69</b>
<b>Kalite</b>	25.783,20	21.624	-4.159,20	<b>-19,23</b>	4.847,24	4.065,40	-781,84	<b>-19,23</b>
<b>Paketleme</b>	66.606,60	43.248	-23.358,60	<b>-54,02</b>	39.757,48	25.812,95	-13.944,53	<b>-54,02</b>
<b>Depo</b>	5.580	10.812	5.232	<b>48,40</b>	1.387,19	2.688,13	1.300,94	<b>48,40</b>
<b>Sevkiyat</b>	2.160	10.812	8.652	<b>80,02</b>	511,27	2.558,82	2.047,55	<b>80,02</b>
<b>TOPLAM</b>					<b>202.275,18</b>	<b>235.796,73</b>	<b>33.521,55</b>	<b>14,22</b>

**Tablo.8** ZDFTM Sisteminde Faaliyetleri Yerine Getirmek için Gereken Süreler, Pratik Kapasite Süreleri ve Atıl Kapasiteler

### 6.5. Faaliyet Havuzu Maliyetlerinin Mamullere (Maliyet Objelerine) Yüklenmesi

Bu bölümde maliyetler, faaliyet havuzu bazında mamullerin kullandığı kapasiteye (süreye) bağlı olarak mamullere yüklenmiştir. Burada kullanılan faaliyet havuzları, FTM sisteminde kullanılan faaliyet havuzları ile aynı olduğundan dolayı nasıl hesaplandığı tekrar anlatılmamıştır. FTM sistemindeki faaliyet havuzları aynen alınmıştır.

### Ön Kısım Dikim Faaliyet Havuzu Maliyetlerinin Mamullere Yüklenmesi

Bu faaliyet havuzu, mamulün ön tarafının oluşturulması faaliyeti sonucu ortaya çıkan maliyetleri içermektedir. Bu çerçevede ön kısım faaliyetleri şu başlıklar altında ele alınmıştır.

**Ön Ceplerin ve Fermuar Yerinin Belirlenmesi:** Bu faaliyet, dikim yapan makinacıların yanında yardımcı olarak çalışan ortacılar tarafından yerine getirilmektedir. Ortacılar mamulde ceplerin yerlerini ve fermuar yerini çizmektedir. Böylece, makinacının yanlış dikim yapmasını önlemektedirler. Ortacılar mamulde fermuar yerinin ve mamulde ceplerin yerinin çizimini yapmakta ve makinacılar dikimini yapmaktadır. Bunun dışında ortacı makinacıya her türlü yardımda bulunmaktadır. Bu bölüm her üç mamulde de ortak yapılan bir faaliyet olması nedeniyle her üç mamulün aldığı maliyet payı da aynı olmaktadır. Aşağıdaki hesaplamada bu faaliyetin yerine getirilmesi için gereken süreler önceden tespit edilmiştir.

**Her Üç Mamul İçin** = 0,25 Dakika x 0,0864TL =0,0216TL/Birim

**Fermuar Kısımın Dikilmesi:** Bu işlem aslında ön kısmın birleştirilmesi anlamına gelmektedir. Burada fermuar dikilmesi demek ön tarafın bir araya getirilmesi anlamına gelmektedir. Kot pantolon ve kot şort fermuar kısmından birleştirilir.

**Erkek Kot Pantolon** =1,75 Dakika x 0,0864 TL =0,1512 TL/Birim

**B. Kot pantolon ve B. Kot Şort** =1,12 Dakika x 0,0864 TL =0,0968 TL/Birim

**Ön Ceplerin Dikilmesi:** Bu işlem ile ön ceplerin dikimi gerçekleştirilir.

**E. Kot Pantolon ve B. Kot Pantolon** = 6,30 Dakika x 0,0864 TL=0,5443 TL/Birim

**Bayan Kot Şort** = 5,72 Dakika x 0,0864 TL=0,4942 TL/Birim

Bu faaliyet havuzunda zaman denkleminin kurulması mamul bazında yapılmıştır. Üç mamulün ön kısım dikim faaliyetinde geçirdiği birim dakika birbirinden farklıdır. Bu faaliyet havuzunda zaman denklemini kurulumda dakika yerine saniye kullanılmıştır. Erkek kot pantolon için standart süre 498 saniye, bayan kot pantolon için 460,20 saniye ve bayan kot şort için 425,40 saniyedir. Bu bilgi çerçevesinde ön kısım dikim faaliyet havuzu zaman denklemini aşağıda kurulmuştur.

$$\text{Ö.K.D.F.H.Z.D.}^6 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

$\beta_0$ : Standart Zaman

$\beta_1$ : Ön ceplerin ve fermuarın yerinin belirlenmesi için gereken zaman

$\beta_2$ : Fermuar kısmının dikilmesi için gereken zaman

$\beta_3$ : Ön ceplerin dikilmesi faaliyeti için gereken zaman

<sup>6</sup> Ö.K.D.F.H.Z.D.: Ön Kısım Dikim Faaliyet Havuzu Zaman Denklemi

$X_1$ : Standart ön ceplerin ve fermuar yerinin belirlenmesi ise (0), farklı ise (1)

$X_2$ : Standart fermuar kısmının dikilmesi ise (0), farklı ise (1)

$X_3$ : Standart bir ön cep için (0), farklı ise (1)

Buna göre, örnek işletmede oluşturulan ön kısım dikim faaliyet havuzuna ait zaman denklemleri aşağıdaki gibi oluşturulabilir:

Ö.K.D.F.H.Z.D. (EKP)=  $498 + 9X_1 + 27 X_2 + 18 X_3 = 552$  Saniye

Ö.K.D.F.H.Z.D. (BKP)=  $460,20 + 8 X_1 + 18 X_2 + 16 X_3 = 502,20$  Saniye

Ö.K.D.F.H.Z.D. (BKŞ)=  $425,40 + 6X_1 + 20 X_2 + 15 X_3 = 466,40$  Saniye

Yukarıdaki hesaplamadaki süreler standart olmaması durumunda oluşacak sürelerdir.

### 6.6.ZDFTM Sisteminde Birim Mamul Maliyetlerinin Hesaplanması

Maliyetler	Mamuller		
	E. Kot Pantolon	B. Kot Pantolon	B. Kot Şort
Direkt İlk Madde ve Malzeme (DİMM)	17,399	16,784	10,434
Direkt İşçilik (DİŞ)	2,7294	2,6983	2,3621
Endirekt Maliyetler	6,2813	5,7196	5,494
<b>Birim Mamul Maliyeti</b>	<b>26,4097</b>	<b>25,2019</b>	<b>18,2901</b>

**Tablo.9** ZDFTM Sisteminde Birim Mamul Maliyetlerinin Hesaplanması

Tablo 9 ve Tablo 5'e göre hem FTM sistemine hem de ZDFTM sistemine göre mamullerin DİMM maliyet payları aynıdır. Ancak DİŞ ve GÜG açısından farklılık göstermektedir. ZDFTM sistemine göre mamullerin maliyet payları daha düşüktür.

### 7. Sonuç

ZDFTM sisteminin literatürdeki çalışmaları genellikle hizmet işletmelerinde uygulandığıdır. Ancak bu çalışma ZDFTM sisteminin bir üretim işletmesindeki uygulanabilirliğini göstermektedir. FTM sistemine göre mamul maliyetleri ZDFTM sistemine göre mamul maliyetlerinden daha yüksektir. FTM sisteminde erkek kot pantolon 28,475 TL'ye, bayan kot pantolon 26,6058 TL'ye ve bayan kot şort 19,5096 TL'ye üretilmektedir. ZDFTM sisteminde ise erkek kot pantolon 26,4097 TL'ye, bayan kot pantolon 25,2019 TL'ye ve bayan kot şort ise 18,2901 TL'ye üretilmektedir. Erkek kot pantolon yılda 310.000 adet, bayan kot pantolon yılda 220.000 adet ve bayan kot şort yılda 90.000 adet üretilmektedir. İşletmede mamullerin üretim maliyetlerine göre ZDFTM sistemi uygulanmalıdır. İşletmede ZDFTM sistemine göre, erkek kot pantolon üretiminde yılda 640.243 TL [(28,475-26,4097) x 310.000adet], bayan kot pantolonda yılda 308.858 TL [(26,6058- 25,2019) x 220.000 adet] ve bayan kot şortta yılda 109.755 TL [(19,5096-18,2901) x 90.000 adet] daha düşük mamul maliyet hesaplanmaktadır. Buna göre bu işletmede kesinlikle ZDFTM sistemi daha doğru maliyet bilgisi sunmaktadır. Bu çalışma ile üretim işletmesinde ZDFTM sisteminin uygulanması FTM sistemine getirilen eleştirileri ortadan kaldırdığı görülmüştür. Literatürde birçok işletme yöneticilerinin FTM sistemini uygulamaktan vazgeçtikleri bilinmektedir. Bu nedenle

FTM sistemi yerine ZDFTM sistemi önerilmektedir. Bu durum ZDFTM sisteminin üretim işletmelerinde daha doğru maliyet bilgisi sunmaktadır.

## KAYNAKLAR

- Anderson, S. ve Putterman L. (2005). Building the Profit Focused Supply Chain: A Game Plan for Capturing Real Value, White Paper, February 2005,1-18.
- Atmaca, M. ve Terzi, S. (2007). Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, <http://www.kiibf.selcuk.edu.tr//dergi/pdf/aralik2007/20.pdf>, 367-384 (Erişim Tarihi:05.01.2012).
- Barrett, R. (2005). Time-Driven Costing: The Bottom Line On The New ABC, Business Performance Management, March, 35-40.
- Bengü, H. (2005). Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminde Faaliyet Seviyelerinde Maliyet Uygulaması, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı 25,186-194.
- Cooper, R. ve Kaplan, Robert S. (1988). How Cost Accounting Distorts Product Cost, Management Accounting, April 1988.
- Ergün, Ü. ve Karamaraş, B. E. (2002). İki Çağdaş Yönetim Muhasebesi Yaklaşımının Karşılaştırılması: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme ve Kısıtlar Teorisi, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, c.4, s.1.
- Gupta, M. ve Galloway K. (2003). Activity Based Costing/Management and Its Implications For Operations Management, Technovation,c. 23, s.2, 131-138.
- Güner, M.F. (2002). *Yönetim ve Maliyet Muhasebesi Açısından Faaliyete Dayalı Maliyet Sistemi: Bir Konfeksiyon İşletmesinde Uygulama*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Adana.
- Kaplan, R.S. ve Anderson, S.R. (2004). Time- Driven Activity Based Costing, Harvard Business Review, November, 131-138.
- Koşan, L. (2007). Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Sisteminin Müşteri Karlılık Analizinde Kullanılması: Bir Konaklama İşletmesinde Uygulanması, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Adana.
- Mcgowan, Ciaran (2009). Time- Driven Activity Based Costing: A new Way To Drive Profitability, Accountancy Ireland, December, Vol.41, No.6, 60-62.
- Pakdemir, R. (1998). Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Genel İmalat Maliyetleri, Temel Eğitim ve Staj Merkezi Yayın No:17, İstanbul.
- Romano, L.P.(1989). Management Accounting , Activity Accounting, An Update-Part1.
- Saban, M. ve Güğçerçin İrak, G., (2009). Çağdaş Maliyet Yönetimi Sistemlerinden Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C.5,S.10, 97-108.
- Tanış, V.N. ve Tuan, A. K. (1993). Yönetim Muhasebesinde Yeni Bir Yaklaşım: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme, Çukurova Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, s.1.
- Thomson, J. ve Gurowka J. (2005). Sorting out the clutter, Strategic Finance, ss:27-33.
- Wegmann, G. (2007).Developments Around the Activity-Based Costing Method:A State-of-the Art Literature Review, Aavailable from:[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?Abstract\\_id=1012664#PaperDownload](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?Abstract_id=1012664#PaperDownload) (Erişim Tarihi:17.06.2012).

Yılmaz, M., Coşkun, A. ve Yılmaz, S. (2013). A Comparison and Implementation of Time-Driven Activity Based Costing and Activity Based Costing Methods in Private School, International Conference on Economic and Social Studies "Economic Crises and European Union", Available from: <http://eprints.ibu.edu.ba/1577/8/Metin%20Yilmaz-1.pdf>, (Erişim Tarihi: 27.03.2014).



## **SATIŞÇILARDA CİNSİYET KİMLİĞİ: KAVRAMSAL BİR İNCELEME**

Levent GELİBOLU\*  
Ceyda TANRIKULU\*\*

### **ÖZET**

Satış çevresi ve satış gücünde yaşanan değişimler, satışçıların biyolojik cinsiyetleri kadar cinsiyet kimliği (psikolojik cinsiyetleri) açısından da incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu çalışmada, önceki çalışmaların bulgularından yararlanılarak, satışçılık mesleğinin günümüzdeki gereklilikleri ile satışçıların cinsiyet kimliklerine ait özellikler eşleştirilerek önermeler geliştirilmiştir. Bu bağlamda, çalışmada, satışçıların cinsiyet kimlikleri konusuna dikkat çekmek, konu ile ilgili anlayışı güçlendirmek, gelecek çalışmalara bir zemin oluşturmak ve yönetsel uygulamalara ipuçları sağlamak beklenmiştir.

**Anahtar kelimeler:** cinsiyet, cinsiyet kimliği, satışçılar, satış yönetimi

**JEL sınıflaması:** M30, M31,M39

## **GENDER IDENTITY IN SALESPEOPLE: A CONCEPTUAL EXAMINATION**

### **ABSTRACT**

Changes in sales environment and sales force require examining the salespeople in terms of their biological gender as well as gender identity (psychological gender). In this study, benefitting from the findings of previous studies, propositions were developed by matching the current requirements of sales profession with features of salespeople's gender identities. In this context, it was expected to draw attention to the notion of salespeople's gender identities, enhance the awareness concerning the issue, build a ground for future studies and provide cues for managerial applications in this study.

**Key words:** gender, gender identity, salespeople, sales management

**Jel classification:** M30, M31,M39

### **Giriş**

Erkek egemen bir meslek olan satışçılığa kadınların girişi ve bu durumun artan bir seyir izlemesiyle birlikte, satış yönetimi literatüründe cinsiyet konusunun artan bir

---

\* Yrd Doç.Dr., Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Kars,  
lgelibolu@gmail.com.tr

\*\* Yrd.Doç.Dr., Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve  
Finansman Bölümü, Adana, ctanrikulu@adanabtu.edu.tr

ilgiye sahip olduğu ifade edilmektedir (McQuiston ve Morris,2009:54; Monciref vd.,2000). Bununla birlikte, biyolojik cinsiyet açısından satıcılar arasında fark olup olmadığına ilişkin bağlayıcı bir sonucu varmanın zorluğu ve tutarlılığı ile ilgili problemlere de dikkat çekilmektedir (Monciref vd.,2000; Beetles ve Haris, 2005). Ancak, kadınlar ve erkekler arasındaki farkın zaman içinde azaldığı belirtilmekte ve bu durumun azalmaya devam edeceği beklenmektedir (Monciref vd., 2000). Bu noktada, satıcılar arasındaki farklı davranışların görülmesinde psikolojik cinsiyetin, göz ardı edilmemesi gereken bir konu olduğu söylenebilecektir.

Satış literatürü incelendiğinde cinsiyet konulu çalışmaların daha çok biyolojik cinsiyeti esas aldığı psikolojik cinsiyetin ise seksenli (Comer ve Jolson,1985) ve doksanlı yıllardaki çalışmalara konu edildiği görülmektedir (Jolson ve Comer, 1997; Comer ve Drollinger,1999; Goolsby vd, 1992;Teer vd.,1992; Comer ve Jolson, 1991; Lagace ve Twible ,1990; Spiro ve Weitz, 1990). Kadın ve erkek ayrımının azalmasına (Monciref vd.,2000) rağmen psikolojik cinsiyetlerin değişim gösterdiği ileri sürülmektedir (Özkan ve Lajunen, 2005:109; Twenge, 1997:314). Psikolojik cinsiyeti inceleyen bazı çalışmalarda; zamanla, kadınlardaki maskülenlik özelliklerinin kültürel, sosyal ve ekonomik nedenlere bağlı olarak artış gösterdiği (Özkan ve Lajunen, 2005:109; Twenge, 1997:314) erkeklerdeki feminenlik düzeyinde ise değişimin olmadığı (Twenge, 1997:314) tespit edilmiştir. Bu durum, zaman içinde cinsiyet kimliğinde değişimlerin sürebileceğinin bir göstergesi olarak kabul edilebilecektir. Bu sebeple, satıcıların psikolojik temellere dayalı cinsiyet kimliklerinin incelenmesi satış gücündeki değişimi detaylı şekilde anlayabilmek açısından önemlidir.

Satış çevrelerinde yaşanan güçlü ve dinamik değişimler, satıcıların bazı kişisel özelliklere sahip olmasını gerekli kılmaktadır. Bu özellikler, biyolojik cinsiyet olan kadın ve erkek olmaktan kaynaklı olabileceği gibi psikolojik cinsiyetten de kaynaklanabilmektedir. Örneğin; bir erkek satıcıdan feminenlik özelliği olan başkalarının ihtiyaçlarına duyarlı olma özelliğini müşterilerine yansıtması beklenmektedir. Dolayısıyla, değişkenlik gösteren satış çevrelerine karşılık değişen satış rollerinin gerekliliklerini üstlenmelerinde psikolojik cinsiyetlerin başka bir deyişle de cinsiyet kimliklerinin dikkate alınması, satıcıların seçiminden eğitimlerine kadar uzanan geniş bir yelpazede yönetsel uygulamalara faydalı kazanımlar sağlayabilecektir.

Yukarıda değinilen bilgiler çerçevesinde, biyolojik cinsiyete dayalı kadın erkek ayrımının yanı sıra psikolojik temellere bağlı olan cinsiyet kimliğinin incelenmesi bireysel farklılıkları sınıflandırarak satıcıların davranışlarını anlamada farklı ve etkili açılımlar sağlayabilecektir. Ayrıca, sosyal ve ekonomik değişimlerin pazarlamayı kaçınılmaz şekilde etkileyeceği düşünülerek; bu değişimlerin, bireylerin cinsiyetleri üzerindeki etkilerinin de göz ardı edilmemesi gerektiğine işaret edilmektedir. Bu bağlamda, cinsiyet çalışmaları önemli sosyal, ekonomik ve kültürel çıkarımlar yapmaya olanak tanıyacaktır (Stern, 1988:96).

Bu çalışmada literatürde yer alan çalışmaların bulgularına dayanılarak; satıcılık mesleğinin günümüzdeki gereklilikleri ile satıcıların cinsiyet kimliklerine ait özellikler eşleştirilerek önermeler geliştirilmiştir. Çalışmanın, satıcıların psikolojik cinsiyetleri konusuna ilgi uyandırması, konu ile ilgili anlayışı güçlendirmesi, gelecek çalışmalara bir zemin oluşturması ve yönetsel uygulamalara ipuçları sağlaması beklenmektedir. Çalışmada; ilk bölümünde, psikolojik cinsiyet konusu genel hatları ele alınmış ve sonraki bölümde, satış gücü açısından psikolojik cinsiyet konusu irdelenmiş

ve bu kapsamda önermeler geliştirilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise sonuç ve önerilere yer verilmektedir.

### **Cinsiyet Kimliği (Psikolojik Cinsiyet)**

Bir toplumda erkeklere atfedilen özellikleri kendisine daha uygun bulan bireyler maskülen, kadınlara atfedilen özellikleri daha uygun bulan bireyler ise feminen bireyler olarak adlandırılmaktadır (Özkan ve Lajunen, 2005:103). Bir erkek feminen özellikler taşıyabileceği gibi bir kadın da maskülen özellikler taşıyabilmektedir (Güçer vd, 2013). Literatürde, bu iki grubun dışında, androjen yani hem maskülen hem de feminen özelliğin yüksek olduğu ve kayıtsız yani hem maskülen hem de feminen özelliğin düşük olduğu cinsiyet kimliği grupları da tanımlanmıştır (Bem vd.,1976).

Bem tarafından ileri sürülen maskülenlik özellikleri; ailesine karşı sorumlu, baskın, cömert, duygularını açığa vurmeyen, erkeksi, güçlü, girişken, gözü pek, haksızlığa karşı tavır alan, hırslı, idealist, kendi ihtiyaçlarını savunan, kendine güvenen, kuralcı-katı, lider gibi davranan, mantıklı, otoriter, riski göze almaktan kaçınmayan, saldırgan ve sözünde duran şeklindedir. Feminen özellikler ise; ağırbaşlı-ciddi, anlayışlı, başkalarının ihtiyaçlarına duyarlı, boyun eğen, cana yakın, çocukları seven, duygusal, fedakar, gönül alan, hassas, incinmiş duyguları tamir etmeye istekli, kaba dil kullanmayan, kadınsı, merhametli, namuslu, sadık, sevecen, sıkılğan, tatlı dilli ve naziktir (Dökmen,1999:33).

Türkiye’de yapılan bir çalışmada, kadınların feminenlik ve erkeklerin de maskülenlik özelliklerinin yüksek olduğu belirlenmiştir (Dökmen,1999:27). Bununla birlikte, Twenge (1997:305) gerçekleştirdiği meta analiz çalışmasında zaman içinde kadınların maskülenlik düzeylerinde artış olduğunu belirlemiştir. Türkiye’de üniversite öğrencileri ile gerçekleştirilen bir çalışmada da kadınların daha çok feminenlik düzeyine sahip olmasına rağmen kadınların ve erkeklerin maskülenlik açısından farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Bu sonuç, zaman içerisinde kadınların maskülenlik düzeylerindeki artışa bağlanmıştır (Özkan ve Lajunen, 2005:109). Nitekim önceki çalışmalarda da kadınlardaki maskülen özelliklerin artmasına karşılık erkeklerin feminen özelliklerinde bir değişim olmadığı da belirtilmektedir (Twenge,1997:305) .

Kadınlarda görülen maskülen özelliklerin artışı, kültürel ve sosyo-ekonomik hayatta yaşanan değişimlere bağlanmaktadır (Özkan ve Lajunen, 2005:109; Twenge, 1997:314-316). Kadınların çalışma hayatına girmeleri bu değişimlerin ilk sıralarında gelmektedir. Erkeklerin hâkim olduğu sektörlerde çalışan kadınlarda maskülen özelliklerin yüksek düzeyde görülmesinin yanı sıra çalışan annelerin çocuklarının da maskülen ve/veya androjen özelliklerinin yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir. Kadınların eğitim düzeyinde görülen artış ve buna bağlı olarak kariyer odaklı hale gelmeleri değişimin diğer bir nedenidir. Ayrıca, erkeklerin daha çok ev işleri ve çocuk bakımı ile uğraşmalarının erkeklerdeki feminenliği teşvik ettiği düşünülmektedir. Bu değişimlerin yanı sıra, kadınların maskülen özelliklerini açığa çıkarmalarına rağmen erkeklerin, sahip oldukları feminen özellikleri saklamaları yönündeki eğilimleri zaman içindeki psikolojik cinsiyete dayalı özelliklerin değişimini açıklamada kullanılmaktadır (Twenge, 1997:314-316).

Türk kültüründeki maskülenlik, başarılı ve iş odaklı kadınların, geleneksel feminen özelliklere ek olarak maskülen özelliklerini de gerektirmektedir. Bu bağlamda, modern Türk kadınından hem maskülenlik hem de feminen özelliklerini yani androjen özelliklerini sergilemesi beklenmektedir. Modern Türk kadınlarının; daha esnek, uyabilen ve değişken çevre şartlarına bağımsız cevaplar verebilen nitelikte olması ayrıca beklentiler arasında yer almaktadır (Özkan ve Lajunen, 2005:109).

Yüksek düzeyde maskülen ve feminen özelliklere birlikte sahip olan androjen bireyler, bu özelliklerin yanı sıra hem araçsal yani bir işin yaptırılmasına veya problemin çözülmesine odaklılık hem de dışavurumcu yani başkalarının refahı ve grup uyumu hakkında duygusal endişe gösterebilmektedirler (Bem vd., 1976:1016). Androjen bireyler ayrıca, bireyler arasındaki karşılıklı ilişkilerde esneklik gösterebilmektedir. Bu esneklik davranışın durumsal uygunluğuna bağlı olarak gelişmektedir (Spiro ve Weitz, 1990:63).

### **Satış Gücünün Cinsiyet Kimliği**

Satışçılık mesleği giderek rekabetin şiddetlendiği ve dinamik süreçlerin görüldüğü, hem alıcılarda hem de satış gücünde değişimlerin ve çeşitlenmenin yaşandığı zor ve zahmetli bir meslek haline gelmiştir. Satış çevrelerinde yaşanan; müşteri beklentilerinin yükselmesi, küreselleşmeye dayalı artan rekabet ortamı, hızlı teknolojik gelişmeler, internet kullanımının yaygınlaşması ve değişen pazarlar (Jones vd.,2007:663), ürün hatlarında genişleme, ürünlerin karmaşıklaşması, yeni pazarlara girişlerin artması, satışçılara tahsis edilen kotaların artması, internetle birlikte müşterilerin bilgiye ulaşmada yaşadığı kolaylık nedeniyle pazarlık güçlerinin artması ve müşterilerin daha spesifik teknik sorunlarının ortaya çıkması gibi değişimler satışçıların daha çok mücadele etmesini gerekli kılmaktadır. Günümüzde, müşteriler daha hızlı ve etkin bir iletişimle kendilerine özgü ihtiyaçlarının tam ve daha çabuk giderilmesini talep etmektedirler (Jones vd., 2005:106-107). Müşteriler artık kendilerine “katma değer” sağlamayan satış süreçlerine girmemekte, girseler bile en kısa zamanda bu süreci sonlandırmaktadırlar. Değişen pazar koşulları satışta ortak ilişki evresine geçişi getirmiş ve bu evre de satışçıya, “değer yaratıcı” olarak hem müşterilerin hem de firmanın karlılığını arttıracak çözümler üretmeyi ve uzun vadeli tarafların ortak faydasına yönelik ilişkiler kurmayı gerekli kılmıştır (Çabuk, 2012:9-11).

Yukarıda belirtilen değişimler ve gereklilikler, satışçılık mesleğinde başarıyı elde edebilmek için satışçıların; kadın ya da erkek olmaktan daha çok kendilerine özgü bazı temel nitelikler barındırmalarını, maskülen ve feminen özelliklere diğer bir ifadeyle de araçsal ve dışavurumcu özellikleri birlikte kapsayan androjen özelliklere sahip olmalarını gerektirmektedir. Literatürde, hem endüstriyel hem de perakende satışçılıkta androjen olmanın gerekliliği ve sektörlerdeki satışçıların androjen oldukları iddia edilmektedir (Lagace ve Twible (1990:648). Satışçıların araçsal ve dışavurumcu kişilik özelliklerine karşılık gelen satış davranışına ilişkin niteliklere aşağıda yer verilmiştir (Jolson ve Comer, 1997:42-43):

*Satışçıların Araçsal Özellikleri:*

*Kendi İnancını Savunma:* Potansiyel müşterilere, mevcut müşterilere ve yönetime karşı kişisel görüşlerini sergilemekten çekinmemeye ve görüşlerini inanç ve otorite ile savunma.

*Bağımsız Olma:* Yönetimin desteğine, devamlı rehberliğine, tavsiyesine, danışmanlığına ya da takviyesine güvenmemeye. Kendince hareket edebilme.

*Kendinden Emin (İddialı):* Satış stiline; özgüven, azim ve güçlü liderlik özellikleriyle nitelendirilmesi. Utangaç ya da çekingen, aceleci olmama.

*Güçlü Kişiliğe Sahip Olma:* Satın alma kararlarını etkilemek için kişisel cazibe ve karizmaya güvenme.

*Liderlik Kabiliyetine Sahip Olma:* Kendisinin önerilerine, çözümlerine ve rehberliğine güvenen bireylerin eylemlerine, tutumlarına ve kararlarına ilham verebilme.

*Risk Almaya İstekli Olma:* Sonuçları olumsuz olabilse de yeni yaklaşımlar kullanmaya istekli olma.

*Baskın Olma:* Satış koşullarında güçlü kontrolünü sürdürme.

*Tavır Almaya İstekli Olma:* Tartışma ortaya çıktığında bakış açısını açık tutma.

*Girişken Olma:* Gerekteğinde hemen hemen herkese satış yapabilme ve bunu yaparken her satış çabasında güçlü taktikler kullanma.

#### *Satışçıların Dışavurumcu Özellikleri:*

*Sevecen Olma:* Potansiyel müşterilere ve müşterilere sıcakkanlılık gösterme.

*Sempatik Olma:* Potansiyel müşterilerin özürlerine ve gecikmelerinin ya da satın almadan kaçınmalarının nedenlerine inanma.

*Başkalarının İhtiyaçlarına Duyarlı Olma:* Potansiyel müşterilerin ve mevcut müşterilerin algılanan ihtiyaçlarını ve tercihlerini ürün çözümleri ve iletişim tarzı ile ilişkilendirme.

*Anlayışlı Olma:* Dikkatlice dinleme ve şirketin, yöneticilerin ve müşterilerin bakış açılarını anlamak için özel bir çaba sergileme.

*Şefkatli Olma:* Meslektaşlarının, yöneticilerinin ve potansiyel müşterilerinin yaşadığı zorluk ve zararlarla ilgili içtenlikle ilgilenme.

*İncinmiş Duyguları Teskin Etmeye Hevesli Olma:* Anlaşmazlıklardan sonra herkesin duygusal olarak iyi durumda olduğundan emin olma için çabalama.

*Cana Yakın:* Potansiyel müşteriler ve müşterilere kolayca uyum sağlayabilme ve sosyalleşebilme.

*Duyarlı Olma:* Meslekte kabul olunma çabasında olma ve umulanı elde edememe durumundan yüksek düzeyde rahatsız olma.

*İnsanları Sevme:* Arkadaşlık yapma ve ilişkilerin geliştirilmesinden keyif alma.

*Kibar Olma:* Potansiyel müşterilere satış boyunca nezaketli ve saygılı olma.

Bireylerin anılan farklı özellikler taşıdığı satışçılık mesleğindeki satış takımlarında, güçlü feminen ve maskülen özellikler taşıyan satışçıların yer alması; takım içinde dengenin sağlanması ve takımın daha etkili olması bakımından faydalı kabul edilmektedir (Paddock,1994:5-7). Bu bağlamda; satışçıların bireysel olarak androjen özellikler taşımasının yanı sıra satış takımları açısından bakıldığında da satış takımlarının androjen özellikler göstermesi gereklidir. Buradan hareketle,

Önerme 1: Satışçılık mesleği androjen özellikler sergilemeyi gerektirmektedir.

Satışçılık mesleğinin gerektirdiği bireysel ve androjen özellikler birlikte ele alındığında bunların örtüştüğü görülmektedir. **Satışçılık mesleğinin doğası gereği satışçılardan; esnek olmaları, geniş müşteri grupları ile çalışmaları ve sabırlı olmaları beklenmektedir (Dubinsky,1996).** Androjen bireylerin, hem maskülen erkeklerden hem de feminen kadınlardan daha fazla adaptasyon avantajına sahip oldukları ileri sürülmektedir. Bu üstünlük, davranışsal esneklikten ileri gelmekte yani androjen bireylerin ilgili durumun gereğine göre maskülen ya da feminen davranışlar sergileyebilmelerinden kaynaklanmaktadır (Jolson ve Comer, 1997:72). Androjen satışçılar, karşılaştıkları farklı satış koşullarında; gereğine uygun karşılıklar verebilme ve rahat olabilme ve böylece beklenmeyen durumlara uyum sağlayabilme yeteneğine sahiptir (Jolson ve Comer,1997:32).

Bireyler arasındaki ilişkilerde esneklik gösterebilme, uyarlanmış satış davranışı sergilemenin en önemli kısımlarından bir tanesidir (Spiro ve Weitz, 1990-63). Androjen bireyler, kişiler arası etkileşimde esnek olma özelliğine sahip bulunduğu ve bu özellik uyarlanmış satışın önemli bir yönü olduğundan, androjen satışçıların uyarlanmış satışa özgü davranışları daha çok sergilemesi beklenmiştir. Bu beklenti, satışçıların uyarlanmış satış kabiliyetleri ile androjenlik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunun belirlenmesi ile bilimsel olarak da desteklenmiştir (Spiro ve Weitz,1990:63-68). Androjenliğin, maskülenliğe kıyasla daha çok satış başarısı ile ilgili olduğu düşünülmektedir. Söz konusu bu başarının nedenleri; geleneksel olarak maskülen özelliklerden kaynaklanmaktadır. Androjen kadın satışçıların daha fazla davranışsal esnekliğe sahip olmalarının bir sonucu olarak kişiler arasındaki davranışlarını, farklı koşullardaki farklı müşterilerin ihtiyaçlarına göre değiştirebilmelerinden de ileri gelmektedir (Teer vd.,1992:73). Bu bilgiler ışığında, uyarlanmış satışın sergilenmesinde androjen özelliklerin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla;

Önerme 2: Androjen satışçılar, davranışsal esnekliğe sahip olduklarından esneklik gerektiren uyarlanmış satış davranışlarını sergileme kabiliyetine sahiptirler.

Satış literatüründe satış performansı ile ilgili niteliklerin maskülenlik ve feminenlik ile bağlantılı olduğu kabul edilmektedir. Maskülenliğin; yeni potansiyel müşteriler ile irtibat kurmak, satış görüşmelerini yönlendirmek, ikna edici satış sunumları yapmak ve satış sunumlarını güçlü kapayarak satış sürecine getirmek ile feminenliğin de; dostça ilişkiler kurmak, müşterileri dinlemek ve uzun dönemli iyi çalışma ilişkilerini sürdürebilmek ile bağlantılı olduğu ileri sürülmektedir. Satış performansı ile bağlantılı maskülen özellikler; kendi inancını savunma, bağımsız olma, kendinden emin olma, güçlü kişilik sahipliği, kuvvetli olma, liderlik kabiliyetine sahip olma, risk almaya istekli olma, baskın olma, tavır almaya istekli olma ve girişken niteliktedir. Bu konudaki feminen özellikler ise; sevecen, sempatik, başkalarının

ihtiyaçlarına duyarlı, anlayışlı, şefkatli, incinmiş duyguları teskin etmeye hevesli, cana yakın, hassas(duyarlı), çocukları seven ve kibar şeklindedir (Jolson ve Comer, 1992:70). Androjen bireylere atfedilen belirgin özelliklerden bir tanesi de dinleme kabiliyetleridir. Bu özellik ise başarılı bir satışı olabilme için elzem kabul edilmektedir(Lagace ve Twible, 1990; Comer ve Drollinger, 1999). Androjen bireyler hem araçsal hem de dışavurumcu özelliklere sahip olduğundan androjen satışçıların diğer satışçılara göre daha fazla öğrenme yönlü oldukları tespit edilmiştir. Öğrenme yönlülük, androjenlik sayesinde bu satışçıların; rekabet yönlülük özellikleri ile müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için duygusal isteklilik gösterme gibi araçsal ve dışavurumcu özellikleri birlikte taşımalarından ileri gelmektedir (McFarland ve Kidwell, 2006: 147). Daha da spesifik olarak, Goolsby ve diğerleri (1992:60-61) tarafından, androjenliğin satış performansını etkilediği tespit edilmiştir. Bu bilgilerden yola çıkarak,

*Önerme 3: Maskülen ve feminen özellikler birlikte satış performansının başarılı biçimde sergilenmesi için gereklidir. Diğer bir ifadeyle, yüksek düzeyde maskülen ve feminen özellikleri birlikte barındıran androjen satışçılar başarılı bir satış performansı gerçekleştirebilmektedir.*

Kadın satışçıların, satışçılık mesleğine girmeleri satış çevrelerinde yaşanan önemli ve köklü bir değişimdir. Ancak, kadın satışçıların bazı olumsuz önyargılara maruz kalması ve bu önyargıları bertaraf etmesi gerekmektedir. Bunun yolu ise kadın satışçıların başarılı bir satış performansı sergilemesine bağlı olabilmektedir. Satışçılık mesleğinde, başkalarının ihtiyaçlarına cevap verebilmek için sempatik olmak, problem çözmek için ise anlayışlı, sevecen ve hassas olmak gibi feminen özelliklere sahip olmak gereklilik olarak kabul edilmektedir (Comer ve Jolson, 1985:19). Ancak, satış yönetimi literatürüne göre bu özellikler, özellikle kadın satışçıları açısından tek başına yeterli değildir. Bu çerçevede, Comer ve Jolson (1991:55-56) ideal kadın satışçıların, androjen ya da maskülen özellikler taşıdığını iddia etmektedirler. Ayrıca yazarlara göre, bu özellikleri taşıyan kadın satışçılar, kalıplaşmış olumsuz önyargıları, feminen ve kayıtsız kadın satışçılara göre daha az algılamaktadır. Bu konudaki öncü bir çalışmada da satış yöneticilerinin, kadın satışçıların maskülen ve feminen özelliklerini birbirinin tamamlayıcısı olarak kabul etmekte olduğu belirtilmiştir. Maskülen özellikler; müşteri araştırması, iletişime geçme, ihtiyaçlar için derinleşme, istekleri teşvik ve müşteri kapma gibi satış fonksiyonlarının etkili biçimde gerçekleştirilmesinde; feminen özellikler ise müşterileri tutma ve satış dışı aktivitelerin sergilenmesinde önemli kabul edilmektedir (Jolson ve Comer, 1992:74). Kadın ve erkek satışçılarda androjenliğin satış performansına etkisinin farklılık gösterip göstermediğini inceledikleri çalışmalarında Goolsby vd. (1992:60-61) bazı farklılık ve benzerliklerin olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmanın bulgularına göre; satış hedeflerini karşılayabilme kabiliyetleri ve şirkete geri bilgi sağlama hususlarında farklılık görülmezken kadınlarda androjenliğin; teknik bilgi edinme ve kullanma, harcamaların kontrolü, müşterilerle satış ilişkisi ve toplam satış performansı etkisinin daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Daha da spesifik olarak direkt satış alanında, satış koşullarına göre daha fazla esnek davranış sergilediklerinden dolayı androjen kadınların daha üstün performans sergileyebilecekleri belirlenmiştir (Teer vd.,1992:76).

*Önerme 4: Kadın satışıçılar, satışıçılık mesleğinde kendilerini ispatlayabilmeleri için androjen özellikler sergilemelidir.*

### **Sonuç ve Öneriler**

Bu çalışmada, literatürdeki bulgulara dayanarak, yoğun rekabeti içeren ve değişkenlik gösteren satış çevrelerinde satışıçıların sahip olması gerekli olan bireysel özellikler ile cinsiyet kimlikleri eşleştirilerek önermeler geliştirilmiştir. Satış literatürü incelendiğinde, cinsiyet kimliğine dayalı olarak satışıçıları inceleyen çalışmaların doksanlı yıllarda popüler olduğu görülmektedir. Ancak, günümüzde gözlemlenen satış çevrelerindeki ve bireylerdeki cinsiyet kimliği konusundaki değişimler, satış yönetiminde cinsiyet konusunu halen değerli ve gerekli kılmaktadır.

Satış çevrelerindeki değişimin getirdiği gereklilikler, satışıçıların hem maskülen hem de feminen özellikler sergilemelerini gerektirmektedir. Satış gücünde ve alıcı tarafında kadın sayısının artması, erkek egemenliğindeki satıcı ve alıcı profiline doğal sonucu olan maskülenliği tek başına yetersiz bırakmaktadır. Bunlara ek olarak, satış çevrelerinde yaşanan müşteri odaklılık ve uyarlanmış satış gibi eğilimler; başkalarının ihtiyaçlarına duyarlı olma, empati, sevecenlik, dinleme vb. gibi feminen özellikleri de gerekli kılmaktadır. Tek başına ne yüksek düzeydeki maskülenlik ne de feminenlik, müşteri istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ve çalıştığı organizasyonun da beklentilerini yerine getiren “değer yaratıcı” satışıçi rolünü yerine getiremez. Bu nedenle, maskülenlik ve feminenliğin birlikte görüldüğü androjenlik günümüz satışıçılarının sahip olması gereken bir cinsiyet kimliğidir. Uyarlanmış satış davranışlarının sergilenmesi için gerekli olan esnek olma, değişen koşullara göre feminen ya da maskülen yanıtlar verebilme gibi bireysel özellikler androjenliği işaret etmektedir. Diğer taraftan, esnek olmanın yanı sıra öğrenme yönlülük, dinleme gibi bireysel özellikler satışıçıların performansını olumlu etkileyebilen ve androjen nitelikler taşıyan özelliklerdir. Satışıçılıkta iyi bir performans, satışıçının; müşteriye özgü istek ve ihtiyaçları, çalıştığı firmanın sunularıyla müşteriye özgü biçimde karşılmasına ve böylece uzun süreli ilişkiler kurmasına bağlıdır. Dolayısıyla, androjenlik, hem araçsal hem de dışavurumcu özellikleri birlikte içerdiğinden rekabetçi ve başkalarının ihtiyaçlarına duyarlı olmayı kendiliğinden satışıçılara kazandıracaktır. Bununla birlikte, kadın satışıçıların feminen özellikleri satışıçılık mesleğinin gerekliliklerini tek başına karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Rekabetçi olma, kendinden emin olma, lider olma, risk alabilme vb. gibi maskülen özelliklerin de kadın satışıçılar tarafından sergilenmesi beklenmektedir. Kadın satışıçıların, satışıçılık mesleğinin zorluklarının yanı sıra kadın olmaktan kaynaklı zorlukları da aşması gerekmektedir. Androjen özellikler, bu bağlamda, iyi bir performans göstermenin öncülleri arasında yer alabilecektir. Nitekim, modern Türk kadınından hem maskülen hem de feminen özellikleri yani androjen özelliklerini desteklemesi beklenmektedir. Ayrıca daha esnek, uyabilen ve değişken çevre şartlarına bağımsız cevaplar verebilir birisi olması da beklenmektedir (Özkan ve Lajunen, 2005:109). Belirtilen bu beklentiler, iyi bir performans sergileyebilmesi açısından Türk kadın satışıçılarından da beklenmektedir.

Bu çalışmada, literatürdeki bulgulara dayanarak önermeler geliştirilmiştir. Bu önermelerin hem değişen satış çevreleri hem de Türkiye koşulları dikkate alınarak



birincil veriler ile desteklenmesi faydalı olabilecektir. Ayrıca, Türkiye’de yapılacak bir cinsiyet kimliği çalışmasının oldukça yararlı bir çalışma olabileceği düşünülmektedir. Batı ve İslam kültürünün karışımı bir kültüre sahip olmanın yanı sıra kentleşme, endüstrileşme, uluslararası ve bölgesel göç, eğitim fırsatlarındaki artış, çalışan kadın haklarının korunması vb. nedenlerin cinsiyet kimliğini incelemeyi gerekli kıldığı savunulmaktadır (Özkan ve Lajunen, 2005:105). Bu gerekliliklerin yanı sıra Türkiye’de kadınların satışçılık mesleğine özellikle endüstriyel satışçılığa girmeleri; ülke kültürünü, yönetim tarzını ve çalışanların davranışlarını etkileyebilecektir (Singhapakdi vd., 2014:1259). Yanı sıra Türkiye’de satış alanında yapılacak cinsiyet çalışmalarını, hem literatüre hem de uygulamaya katkısı açısından faydalı kılınabilecektir. Bu alanda yapılacak çalışmalar, nitel ve nicel araştırmalara dayandırılacağı gibi boylamsal çalışmalarla da, bireylerde görülen cinsiyet kimliği değişikliklerine uyumlu olarak satışçılardaki değişimi takip etmek ve anlamak açısından faydalı olabilecektir.

## **KAYNAKLAR**

- Beetles, A., & Harris, L. (2005). Marketing, gender and feminism: a synthesis and research agenda. *The Marketing Review*, 5(3), 205-231.
- Bem, S. L., Martyna, W., & Watson, C. (1976). Sex typing and androgyny: further explorations of the expressive domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(5), 1016-1023.
- Comer, L. B., & Jolson, M. A. (1985). Sex-labeling of selling jobs and their applicants. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 5(1), 15-22.
- Comer, L. B., & Jolson, M. A. (1991). Perceptions of gender stereotypic behavior: An exploratory study of women in selling. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 11(1), 43-59.. Academic Conferences Limited.
- Comer, L. B., & Drollinger, T. (1999). Active empathetic listening and selling success: A conceptual framework. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 19(1), 15-29.
- Çabuk, S. (2012). *Profesyonel Satış Yönetimi*. Nobel Kitapevleri, Adana.
- Dökmen, Z. Y. (1999). Bem cinsiyet rolü envanteri kadınsılık ve erkeksilik ölçekleri Türkçe formunun psikometrik özellikleri. *Kriz Dergisi*, 7(1), 27-40.
- Dubinsky, A. J. (1996). How should women sales managers lead their sales personnel?. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 11(2), 47-59.
- Goolsby, J. R., Lagace, R. R., & Boorum, M. L. (1992). Psychological adaptiveness and sales performance. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 12(2), 51-66.
- Güçer, E., Yayla, Ö., & Koç, B. (2013). Tüketicilerin Biyolojik Cinsiyet ve Cinsiyet Kimliği Rollerinin, Konaklama İşletmelerinin Uyguladıkları Reklamlara Yönelik. *Journal of Business Research-Turk/İsletme Arastirmalari Dergisi*, 5(4).
- Jolson, M.A., & Comer, L. B. (1992). Predicting the effectiveness of industrial saleswomen. *Industrial Marketing Management*, 21(1), 69-75.
- Jolson, M. A., & Comer, L. B. (1997). The use of instrumental and expressive personality traits as indicators of a salesperson's behavior. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 17(1), 29-43.

- Jones, E., Chonko, L., Rangarajan, D., & Roberts, J. (2007). The role of overload on job attitudes, turnover intentions, and salesperson performance. *Journal of Business Research*, 60(7), 663-671.
- Jones, E., Brown, S. P., Zoltners, A. A., & Weitz, B. A. (2005). The changing environment of selling and sales management. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 25(2), 105-111.
- Lagace, R. R., & Twible, J. L. (1990). The androgyny level of salespeople: Gooses and ganders, or all geese?. *Journal of Social Behavior & Personality*, 641-650.
- McFarland, R. G., & Kidwell, B. (2006). An examination of instrumental and expressive traits on performance: The mediating role of learning, prove, and avoid goal orientations. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 26(2), 143-159.
- McQuiston, D. H., & Morris, K. A. (2009). Gender Differences in Communication: Implications for Salespeople, *Journal of Selling & Major Account Management* 9, 54-64.
- Moncrief, W. C., Babakus, E., Cravens, D. W., & Johnston, M. W. (2000). Examining gender differences in field sales organizations. *Journal of Business Research*, 49(3), 245-257.
- Özkan, T., & Lajunen, T. (2005). Masculinity, femininity, and the Bem sex role inventory in Turkey. *Sex Roles*, 52(1-2), 103-110.
- Paddock, T. A. (1994). An analysis of salespeople characteristics: an honors thesis (HONRS 499). Ball State University, Indiana.
- Singhapakdi, A., Sirgy, M. J., Lee, D. J., Senasu, K., Yu, G. B., & Nisius, A. M. (2014). Gender disparity in job satisfaction of Western versus Asian managers. *Journal of Business Research*, 67(6), 1257-1266.
- Spiro, R. L., & Weitz, B. A. (1990). Adaptive selling: Conceptualization, measurement, and nomological validity. *Journal of Marketing Research*, 61-69.
- Stern, B. B. (1988). Sex-role self-concept measures and marketing: A research note. *Psychology & Marketing*, 5(1), 85-99.
- Teer, H. B., Tobacyk, J. J., & Dawson, Jr, L. E. (1992). Sex-Role Self-Concept and Direct Sales Success in Minority Saleswomen. *Journal of Marketing Channels*, 2(2), 71-78.
- Twenge, J. M. (1997). Changes in masculine and feminine traits over time: A meta-analysis. *Sex roles*, 36(5-6), 305-325.

## PSİKOLOJİK DANIŞMA SÜRECİNİN GÖZLEMİNDE YÖNTEMSSEL FARKLILIKLAR

İsmail SANBERK\*

### ÖZET

Psikolojik danışma bir etkileşim sürecidir; bu süreçte danışman ile danışanın iletileri karşılıklı bağımlılık göstermektedir. Danışma esnasındaki danışan ve danışman davranışlarının ne şekilde inceleneceği araştırmanın amaçlarına ve sınırlılığına bağlı olarak farklılaşmaktadır; bununla birlikte yöntemsel tercihler farklı araştırma bulgularına ulaşılmasına neden olmaktadır. Danışma sürecini inceleme konusu yapan araştırmalarda kullanılan yöntemlerin heterojen olması araştırma bulgularının bütünlendirilmesini güçleştirmektedir. Farklı kategori (gözlem) sistemleri, araştırma odakları (danışman, danışan ve etkileşim) ve perspektifler (danışman, danışan, bağımsız bir gözlemci) araştırma sonuçları üzerinde etkili olmaktadır. Ayrıca nelerin ve hangi oturumlardaki davranışların gözlemleneceği, gözlem biriminin (zamansal, dilbilgisel, anlamsal) ne olacağı, davranışların ne şekilde kodlanacağı (açık veya örtük içerik) ve son olarak **analiz** birimi (tematik, özneler arası ilişki, dil dışı kategoriler) bu konuda yapılan çalışmaları farklılaştırmaktadır. Bu çalışmanın amacı, danışan ile danışman davranışlarının ve aralarındaki etkileşimin gözleminde ne gibi yöntemsel tercihlerin olabileceği ile ilgili eğilimleri ve tartışmaları incelemektir.

**Anahtar Sözcükler:** Süreç araştırması, terapötik diyalog, konuşma eylemi, gözlem

## METHODOLOGICAL DIFFERENCES IN OBSERVATION OF PSYCHOLOGICAL COUNSELING PROCESS

### ABSTRACT

Psychological counseling is an interaction process; in this process, the messages of counselor and client were interdependent each other. How the behaviors of counselor and client to be examined during the counseling changes according to the goals and limitations of research. However, methodological preferences result in different research findings. Since heterogeneous research methods used in counseling process it can be said that it is difficult to combine and integrate research results. Different category (observation) systems, research focus (counselor, client and interaction) and perspectives (counselor, client, independent observer) have influence in research findings. Furthermore, what to be observed, in which session the behaviors are observed, what the observation unit (temporal, grammatical, semantic) will be, how the behaviors will be coded (explicit and implicit content) and finally the unit of analysis (thematic, the relationship between subjects, non-linguistic categories) can be changed among studied. The goal of this review was to examine tendencies and debates on how methodological preferences occur in the observation of behaviors and interaction between counselor and client.

**Key Words:** Process research, therapeutic dialogue, speech act, observation

---

\*Dr., Çukurova Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, PDR Anabilim Dalı, sanberk@cu.edu.tr

Psikolojik danışmada süreç, danışanın mevcut bir problem durumundan, uyumlu yaşantı ya da davranışların geliştirildiği yeni duruma ulaştırılmasıdır (Schulte, 1995). Her bir psikolojik danışma ve psikoterapi kuramı, ‘süreci’ kendi temel sayıltıları açısından ele almış ve betimlemiştir (Corey, 2008). Bu durum terapötik süreçle ilgili çalışmaların bütünleştirilmesini güçleştirmektedir. Son yıllarda süreç araştırması niteliği taşıyan çalışmalarda daha çok kuram temelli (theory-based; Luborsky, Barber & Crits-Christoph, 1990) yerine, keşif yönelimli (discovery-oriented; Hill, 1990) veya ampirik olarak desteklenmiş (empirically-supported) araştırma stratejilerinin tercih edilmiş olmasında bu kaygılar rol oynamış olabilir. Keşif yönelimli araştırma stratejisi, kuram üstü bilgiye ulaşılmasına (Hill, 1990; Schindler, 1996) ve terapötik sürecin ayrıntılı olarak betimlenmesine (Shoham-Salamon, 1990; Schiepek, 1994) olanak tanınması nedeniyle daha çok tercih edilmeye başlanmıştır (Hill, Knox, Thompson, Williams, Hess & Ladany, 2005; Beck, Friedlander & Escudero, 2006; Audeta & Everall, 2010; Valdes, Dagnino, Krause, Perez, Altimir, Tomicic & De La Parra, 2010).

Psikolojik danışma, temelde somut davranış düzeyinde gelişen danışman ile danışan arasındaki iletişimdir (Wittmann, 1990). Bu iletişimde birinin vermiş olduğu tepki, diğerinin vereceği tepkiler üzerinde belirleyici olabilmektedir. Bir diğer ifadeyle danışan ve danışman davranışları süreç boyunca karşılıklı bağımlılık göstermektedir (Sanberk, 2010). Bastine, Fiedler ve Kommer (1989) buna “transaksiyonel nedensellik” demektedir. Kiesler’e (1973) göre bir araştırmanın süreç araştırması niteliği taşıyabilmesi için danışma sürecindeki davranışların bir kısmının veya tümünün; doğrudan veya dolaylı ölçümler aracılığıyla terapötik etkileşimin analizine odaklanmış olması gerekmektedir (Akt. Plath, 1998). Mevcut çalışmaların tümünün buna odaklandığını söylemek mümkün değildir; dolayısıyla bir süreç araştırmasının ne şekilde yürütüldüğü (yöntem konusu) ve buna bağlı olarak araştırmada yönetsel sınırlılığın ne olduğu açıkça belirtilmiş olmalıdır. Psikolojik danışma sürecinde kimin-neyin gözleneceği, gözlemin kim veya kimler tarafından gerçekleştirileceği, hangi davranışların veya konuşma eylemlerinin gözleneceği, analiz biriminin ne olacağı, gözlemlenen davranışların ne şekilde kodlanacağı gibi konuların gözleme başlanmadan önce netleştirilmesinde yarar vardır. *Bu çalışmanın amacı, psikolojik danışma sürecinin veya danışma esnasındaki davranışların ne gibi yönetsel farklılıklarla incelenebileceğini tartışmak ve ortaya koymaktır.*

## 1. Veri Toplama Ölçme

Psikolojik danışman ile danışan arasındaki etkileşim, bunu ölçmeyi hedefleyen psikolojik ölçme araçları ile betimlenebilir. Bu sayede süreç hakkında bazı temel bilgilere dolaylı yoldan ulaşılmış olunmaktadır. Oysa, danışman – danışan etkileşiminin doğrudan gözlenmesi mümkündür ve bunun tercih edilmesinin uygulama alanı açısından büyük önemi vardır (Schindler, 1996). Etkileşimin bir ölçme aracı ile dolaylı olarak betimlenmesi makro analitik; doğrudan gözlemlenerek betimlenmesi mikro analitik ölçme olarak tanımlanmaktadır. Makro analitik çalışmalar, mikro analitik çalışmalardan sayıca daha fazladır; fakat Brandl’e (2005) göre mikro analitik çalışmalar terapötik süreç hakkında daha somut ve işveruk bilgilere ulaşmamızı sağlamaktadır. Lambert ve Hill (1994), makro ve mikro ölçüm yerine, doğrudan ve doğrudan olmayan

ölçüm kavramını kullanmaktadır. *Doğrudan olmayan ölçüm*, ön ve son test sonuçlarının bir ölçek aracılığıyla karşılaştırılmasıdır. Gerek ülkemizde gerek yurt dışında deneysel desenli araştırmalarda bu yöntemle sıklıkla başvurulmaktadır. Bu tarz bir ölçümde, danışanın başlangıçtaki belirti sayısında veya şiddetinde bir azalma olup olmadığı gözlemlenmektedir. Yine aynı şekilde danışanın sorunu ile ilişkili bir ölçme aracının (örneğin; depresyon veya kaygı ölçümü) ön ve son test puanlarının karşılaştırıldığı ölçümler doğrudan olmayan ölçümlere örnektir. Buna karşın, *doğrudan ölçümlerde* bir danışma oturumu veya tüm oturumlar, video veya ses kayıt cihazıyla kaydedilmekte ve danışan – danışman davranışları (çoğu zaman dışarıdan bir gözlemci tarafından) gözlemlenmektedir.

### **Odak**

Araştırma odağı psikolojik danışman, danışan veya etkileşim olabilmektedir. Terapötik diyalogun, davranışsal düzeyde analizini olanaklı hale getiren birtakım sınıflama sistemleri geliştirilmiştir. Bu sınıflama sistemlerinin bir kısmı, salt psikolojik danışman veya psikoterapist davranışlarına odaklanmaktadır (Örneğin; Hill, 1978; Friedlander, 1982; Goldberg, Hobson, Maguire, Margison, O Dowd, Osborn & Moss, 1984; Evans, Piasecki, Kriss & Hollon, 1984; Elliott, 1984; Mahrer, Nadler, Stalikas, Schachter & Sterner, 1988; Wisner & Goldfried, 1996; Shaikh, Knobloch & Stiles, 2001; Watzke, Koch & Schulz, 2006). Daha az olmakla birlikte bazıları danışman davranışlarının yanı sıra danışan davranışlarına da odaklanmaktadır (Örneğin; Schindler, 1989; Jones, Cumming & Pulos, 1991; Connolly, Chris, Christoph, Shapell, Barber & Luborsky, 1998). Araştırma odağı etkileşim olduğunda, danışan ve danışman davranışları eş zamanlı incelenmektedir. Bastine, Fiedler ve Kommer'e (1989) göre eğer karşılıklı bağımlılık veya transaksyonel nedensellik çerçevesinde bir inceleme yapılması hedefleniliyor ise, danışman davranışları ile birlikte danışan davranışlarına odaklanmak gerekmektedir.

### **Perspektif**

Danışma süreci, psikolojik danışman veya danışanın *perspektifi* açısından gözlemlenip değerlendirilebilir; fakat genelde süreç bağımsız gözlemcilerce gözlenmekte ve değerlendirilmektedir. Sürece dair kimin bakış açısının esas alınacağı önemlidir; fakat daha da önemlisi *gözlemin geçerliği ve güvenilirliğidir*. Brandl'e göre (2005) gözlemin geçerliği ve güvenilirliği birtakım ölçütlere duyarlılık göstermektedir; bu nedenle danışan ile danışman arasındaki etkileşimi gözlemeyi hedefleyenlerin aşağıda aktarılan beş ölçütü dikkate almaları gerekmektedir.

- *Kuramsal Yönelim ve Temellendirme*: Sistematik gözlem, ister istemez bir seçicilik ve soyutlamaya neden olmaktadır. Davranışın nasıl sınıflandırılacağı ile ilgili bir seçim ve tanımlama, bir kuramsal çerçeveye göre olmalıdır (Soldz, Budman ve Demby, 1992; Startup ve Shapiro, 1993). Ne var ki her bir psikolojik danışma kuramının sayıltısı farklıdır; ancak son yıllarda *ortak etki mekanizmaları* üzerinde durularak bu sorun aşılmaya çalışılmaktadır.

- **Geçerlik:** Kategori sistemlerinin geçerliği, kuramsal bir dayanağının olması ile ilintilidir. Bir davranışın; daha doğrusu gözlem kategorilerinin kuramsal karşılığının olması gerekmektedir.
- **Tamlık:** Etkileşim sürecindeki tüm davranışların araştırmada başvuru kategorisi sisteminde bir karşılığının olması gerekmektedir. Süreçteki her bir davranış kategorikleştirilebilmelidir. Fakat bazen bir davranış, mevcut kategorilerden hiçbirine giremeyebilmektedir; bu durumda söz konusu davranış “diğer davranışlar” şeklindeki bir kategori içerisinde tanımlanmaktadır.
- **Açıklık:** Her bir kategori elbette birbirinden bağımsız olmalıdır. Bir davranış sadece bir kategori içerisine yerleştirilmelidir; bir kategoride tanımlanan bir davranış, diğer kategoriler içerisinde tanımlanamamalıdır. Dolayısıyla kategoriler birbirlerinden ayırt edilebiliyor olmalıdır.
- **Güvenirlilik:** Danışman ve danışan davranışlarının gözleminin güvenilir olabilmesi için, birden fazla uzmanın gözlemine başvurulmalıdır (Brandl, 2005).

<i>Veri Toplama Yöntemi</i>	
Ölçüm	Makroanalitik (Dolaylı) Ölçüm
	Mikroanalitik (Doğrudan) Ölçüm
Odak	Psikolojik Danışman
	Danışan
	Etkileşim
Perspektif	Psikolojik Danışman
	Danışan
	Dışarıdan Bir Gözlemci
Kategori Sistemleri	Psikolojik Danışman Davranışları
	Danışan Davranışları
	Danışman ve Danışan Davranışları
<i>Örnekleme</i>	
Gözlem Çerçevesi	Oturum – Oturum Kesiti
	Ortak (Özgül) Etki Faktörleri
	Ortak Olmayan Etki Faktörleri
Gözlem Birimi	Zamansal
	Dilbilgisel
	Anlamsal
Gözlem Verilerinin Kodlanması	Klasik (Açık İçerik)
	Pragmatik (Örtük İçerik)
<i>Analiz Birimi</i>	
Konuşma Eylemi	Tematik – Konusal Aidiyet
	Öznelerarası İlişki
	Dil dışı kategoriler
Eylem Göstergesi	İçerik
	Davranış / Davranış Türü
	Tarz
	Kalite

**Tablo.1** Psikolojik Danışma Sürecinin Araştırılmasındaki Yöntemsel Farklılıklar

### **Kategori (Gözlem) Sistemleri**

Psikolojik danışman davranışlarının sınıflandırılması ile ilgili olarak görece bir görüş birliğinin olduğunu söylemek mümkündür (Elliott, Hill, Stiles, Friedlander, Mahrer & Margison, 1987; Hartmann & Herzog, 1995; Elliot, 1998); fakat bazı davranışların tek bir sınıflama sisteminde kendine yer bulduğu görülmektedir. Örneğin; Trijsburg, Lietaer, Colijn, Abrahamse, Joosten, ve Duivenvoorden'in (2004) geliştirdikleri sınıflama sistemindeki kategoriler (kolaylaştırılmış müdahaleler, deneyimsel girişimler, psikodinamik müdahaleler, davranışsal müdahaleler, bilişsel müdahaleler, psikodinamik grup müdahaleleri ve sistemik müdahaleler) doğrudan yardım becerilerine işaret etmekten çok terapötik stil veya kuramsal referanslarla ilgilidir. Oysa sınıflama sistemlerinde kategorilerin, bir yardım becerisi ile ifade edilmesi daha sıklıkla karşılaştığımız bir durumdur. Örneğin soru sorma, cesaretlendirme, yönerge verme, yansıtma gibi davranış kategorileri birçok sınıflama sisteminde kendine yer bulmuştur.

Tüm kategori sistemleri içerisinde yer alan ve terapötik yardım becerileri (helping skills) olarak kabul edilen, dokuz bileşenden söz etmemiz mümkündür (Elliott, vd., 1987). Bu beceriler; soru sorma, rehberlik etme (yönerge verme), yansıtma, açıklama, destekleme, yorumlama, kendini açma, yüzleştirme ve sessizliktir.

Farklı sınıflandırma sistemleri incelendiğinde aynı yardım becerisinin veya davranışının farklı ve/veya alt sınıflandırmaları ile isimlendirildiği görülmektedir (Schindler, 1989). Örneğin; bazı sınıflama sistemlerinde *soru sorma* becerisi, salt soru sorma şeklinde sınıflandırılırken (Elliott, 1984; Schindler, 1989; Wisner & Goldfried, 1996; Stiles, 1992; Shaikh, Knobloch & Stiles, 2001), başka bazı sınıflama sistemlerinde açık – kapalı uçlu soru (Hill, 1978; Friedlander, 1982; Goldberg vd., 1984) şeklinde alt kategoriler içerisinde sınıflandırılmıştır. Aynı şekilde bazı sınıflama sistemlerinde rehberlik (Hill, 1978; Friedlander, 1982) olarak yer alan davranış kategorisi bazılarında direktif (Evans vd., 1984), öneri (Wisner & Goldfried, 1996; Shaikh, Knobloch & Stiles, 2001); yönerge (Watzke, Koch & Schulz, 2006) olarak adlandırılmıştır.

Bir yardım becerisinin farklı şekillerde adlandırılmış olması ve araştırmalarda farklı sınıflama sistemlerine başvurulması sonuçların bütünleştirilmesini güçleştirebilmektedir. Ancak asıl sorun, farklı çalışmalarda aynı sınıflama sistemlerine başvurulmasına karşın, birbiri ile örtüşmeyen bulguların rapor edilmiş olmasıdır (Mahrer, Nifakis, Abhjkara & Sterner, 1984). Örneğin aynı sınıflama sisteminin (Stiles'in Sözel Tepki Modu) kullanıldığı iki farklı çalışmada 'yorumlama' terapistin toplam etkinliklerinin %7'sini oluştururken; bir diğer araştırmada bu oran %38 olarak belirlenmiştir (Mahrer vd., 1984). Bu ve buna benzer sonuçlar, kategorinin adlandırılmasında her ne kadar bir görüş birliğinin olduğunu gösterse de, tanımlama ve teorik kavramsallaştırmada farklılıkların olduğunu göstermektedir. Bir gözlemci açısından bir tepki yorumlama kategorisinde görülürken, bir başkası tarafından farklı bir kategoride görülebilmektedir. Bu sıkıntının nispeten aşılması için araştırmacılar, *gözlemciler arasında tutarlılığa (interrater reliability)* önem vermektedirler.

Geliştirilmiş olan sınıflama sistemlerinden birçoğu sadece psikolojik danışman davranışlarını kapsamaktadır. Schindler (1989), Jones, Cumming ve Pulos (1991), Connolly vd.'nin (1998) geliştirmiş oldukları sınıflama sistemleri hem danışman hem de

danışan tepkilerine odaklıdır. Diğer yandan sadece danışan davranışlarını ele alan sistemler de mevcuttur (Chamberlain, Patterson, Reid, Kavanagh & Forgatch, 1984; Meier & Boivin, 1986).

Danışman davranış kategorilerinin belirlenmesinde olduğu gibi, danışan davranışları ile ilgili kategorilerin belirlenmesinde de farklı kuramsal bakış açıları rol oynayabilmektedir. Bazı araştırmacılar danışandan hız alan yaklaşım doğrultusunda danışan davranışlarının neler olabileceğini veya ne şekilde sınıflandırılabileceğini ele alırken (Snyder, 1945; Frank & Sweetland, 1962), bazıları davranışçı kuramın açıklamalarını esas alarak danışan davranışlarının kategorizasyonunu gerçekleştirmişlerdir (Chamberlain vd., 1984; Schindler, Hohenberger-Sieberer & Hahlweg, 1989). Yine aynı şekilde bazı araştırmacılar eklektik yaklaşımı benimseyerek bu kategorileri sınıflamaya çalışmışlardır (Hill, 1978; Schindler, 1991; 1996).

Danışanların psikolojik danışma süresince gösterdikleri tepkiler psikolojik danışmanın tepkilerinden bağımsız değildir. Nitekim Reinecker (1984) süreç kavramı ile bir dizideki her bir ögenin kendisinden önceki öge (ileti) tarafından belirlendiği, olayların belli bir sıraya göre düzenlendiği bir zaman kesiti olduğunu belirtmektedir. O halde her bir gözlem ögesi, bir diğer gözlem ögesi ile nedensel ilişki göstermektedir (Bastine, Fiedler & Kommer, 1989; Shoham-Salomon, 1990; Lambert & Hill, 1994; Lambert, Garfield & Bergin, 2004; Sanberk, 2010). Bu nedenle etkileşim halindeki danışan ve danışman davranışlarının karşılıklı bağımlılık çerçevesinde incelenmesi daha anlamlı olacaktır; dolayısıyla her iki tarafın davranışlarını içeren kategori (gözlem) sistemlerinin tercih edilmesi daha çok yarar sağlayacaktır.

## 2. Örneklem

### Gözlem Çerçevesi

Gözlem çerçevesinin ne olacağı sıklıkla tartışılmış ve bazı yönelimler ortaya konmuştur. Bu yönelimler (1) tüm bir oturumun ya da bir oturum kesitinin değerlendirilmesi, (2) davranış örneklerinin genel kategoriler içerisinde tanımlanması ve (3) özgül müdahalelerin kategorik hale getirilmesidir.

Sürecin analizini amaçlayan çalışmaların büyük bir kısmı, bir veya daha fazla sayıdaki oturum kesitlerinin analizi ile sınırlıdır. Böylesi bir seçim beraberinde bazı problemleri getirmektedir (Kiesler, 1973; Akt. Plath, 1998). Belirli bir oturum (örneğin; ilk veya başlangıç oturumunun 15 dakikası) kesitinde yer alan davranışlar inceleme konusu yapıldığında; genelleme sadece incelemenin yapıldığı oturuma yapılabilmektedir. Kaldı ki gözlem dışı tutulan ve de güncel oturumun memnuniyeti üzerinde etkili olabilecek davranışların bir kısmı gözden kaçırılmış olabilmektedir. Bütün bir oturumun ve bir terapötik sürecin (tüm oturumlar) tamamının incelenmesi ideal olsa da, bilimsel araştırmalardaki tutumluluk ilkesi bu ideal şartın karşılanmasını güçleştirmektedir. Bundan ötürü terapötik diyalog örneklenerek incelenmektedir. Örneklem üç farklı şekilde yapılmaktadır. Örneklem *tesadüfe*, önceden tespit edilmiş *sabit bir zaman aralığına* (örneğin; bir oturumun ikinci yarısı) veya *belirli konulara* (örneğin; ödevlerin konuşulması) dayalı olarak yapılabilmektedir.

Psikolojik danışmada hem danışmanın hem de danışanın iletileri tematik içerik açısından çeşitlilik göstermektedir; bu nedenle rastlantısal veya sabit bir zaman aralığındaki konuşmaların incelenmesi bütünü gözden kaçırılmasına yol açabilmekte



veya sürecin bir bütün olarak kavranmasını engelleyebilmektedir. Bir terapötik sürecin bazı kesitlerinde psikolojik danışman belirli yöndeki yardım becerilerini daha yoğunluklu kullanırken, bazılarında daha az başvurabilmektedir; örneğin, daha ilk oturumda danışman kendini açmayabilmekte veya yüzleştirme becerisini muhtemelen kullanmamaktadır. Oysa eğer bir araştırmada ilk oturumun sadece 15 dakikasındaki konuşmalar analiz edilecekse, büyük bir olasılıkla yukarıda ifade edilen beceriler gözlemlenmeyebilir. Bu durum danışan davranışları için de geçerlidir. Danışanlar doğal olarak henüz başlangıç oturumlarında çeşitli olay ve spesifik problemlerini ağırlıklı olarak gündeme taşırlar, sürecin ilerleyen evrelerinde ise başarı bildirimleri veya oto-kontrol çabalarında bir artış olması beklenir; buna karşın problemlerinden daha az sıklıkta (bu elbette ideal bir terapötik süreç için geçerlidir) bahsetmeleri beklenir.

Tüm bu tespitler terapötik diyalogun incelendiği araştırmalardaki sorunsalı ve sınırlılığı göstermektedir. Tüm örnekleme yöntemlerinin sınırlılığı olsa da, temaya bağlı bir örneklemenin daha az olumsuzlukları vardır. Örneğin bir araştırmada sadece psikolojik danışmanın soru sorma veya yüzleştirme becerilerinin incelenmesi, yine aynı şekilde sadece danışanın değişim ile ilgili bildirimlerinin veya oto-kontrol çabalarının incelenmesi böylesi bir tercihi ortaya koymaktadır. Kiesler'in (1973) dikkat çektiği bir diğer problemse bir danışma sürecinde hangi oturumların seçileceğidir (Akt. Plath, 1998). Hangi oturumlar en ağırlıklıdır (önemlidir), daha doğrusu değişime en fazla katkısı olan oturum hangi oturumdur? Ne yazık ki bugünkü mevcut bilgiler bu soruyu yanıtızsız bırakmaktadır. Hiç şüphesiz bu, rahatsızlığın türü ve danışma programının yapısına, içeriğine bağlıdır (Grawe, Caspar & Ambühl, 1990; Jacobson & Christensen, 1996).

Üçüncü yönelim (özgül müdahalelerin kategorik hale getirilmesi) belli bir kuramı öncellemektedir. Daha önce de ifade edildiği gibi her psikolojik danışma kuramı kendi sayıltılarından yola çıkmakta, farklı müdahale tekniklerini işe koşarak ulaşmayı öngördükleri hedefler kısmen de olsa birbirinden farklılaşmaktadır. Stevens, Hynan ve Allen (2000), belirli bir kuramsal görüşten hız alan etki faktörlerine; bir başka ifade ile psikolojik danışma sürecinin belirli bir kuram çerçevesinde işletilmesi esnasında gözetilen etki faktörlerine, *spesifik (özgül) etki faktörleri* dendiğini belirtmektedirler. Bir etki faktörü sadece bir kurama özgü olabilir, böylesi bir etki faktörü "özgüldür"; ancak eğer bir etki faktörünün, tüm psikoterapi kuramları içerisinde geçerliliği söz konusu ise, bu durumda etki faktörü "özgül olmayan" şeklinde betimlenmektedir (Dilcher, 2002). Eckert (1996) *spesifik (özgül) olmayan etki faktörleri* kavramının, bazı kaynaklarda genel etki faktörleri veya ortak etki faktörleri, hatta sadece terapötik etki faktörleri şeklinde adlandırıldığını belirtmektedir.

Spesifik (özgül) olmayan etki faktörleri neredeyse tüm yaklaşımlarda kabul gören veya dikkate alınan etki faktörleridir. Bu faktörler bazı yaklaşımlarda açık bir şekilde tanımlanırken, bazı yaklaşımlarda kuramsal boyutta yeterince tartışılmaksızın kendine yer edinmiştir (Reinecker, 1984). Kabul, empati, başarı beklentisi, problemin kavramsallaştırılması veya terapötik ilişki özgül olmayan etki faktörleri olarak kabul görmektedir (Huf, 1992; Märten ve Petzold, 1998). Grawe (1995) ise açıklama, baş etme, problemin güncelleştirilmesi ve danışanın kaynaklarının harekete geçirilmesini en temel genel etki faktörleri olarak görmüştür. Ancak özellikle en çok tartışılan ve kabul gören ortak etki faktörleri *terapötik çalışma uyumu* (working alliance) ve *'terapötik ilişki'dir* (Bastine, 1988; Weinberger, 1995; Bänninger-Huber, 2001). Lambert (1991),

psikolojik danışma dışı faktörlerin (danışanın kişisel özellikleri, becerileri ve sosyal destek ağı vb.), terapötik müdahale neticesinde ortaya çıkan değişim konusunda en belirleyici faktör olduğunu; ancak terapötik süreçteki ortak etki mekanizmalarının en belirleyici ikinci faktör olduğunu belirtmektedir. Yine aynı şekilde Wampold (2001) ortak etki faktörlerinin sonuç üzerinde, en temel belirleyici faktörler olduğundan söz etmektedir; ona göre %70 gibi yüksek bir oranla sonuç bu faktörlerden etkilenmektedir.

Danışan ve danışman davranışlarını (tepkilerini) inceleme konusu yapan farklı gözlem sistemleri ağırlıklı olarak ortak etki faktörleri üzerinde durmaktadır. Psikolojik danışmanın yeniden formüle etme, yapılandırma, cesaretlendirme, yüzleştirme ve asgari teşvik gibi davranışları; aynı şekilde danışanın olumlu-olumsuz duygularını betimlemesi, problemi betimlemesi, istek/amaçları tasarlaması ve değişimle ilgili bildirimleri gibi davranışları bu genel veya ortak kategorileri örnekleyebilir.

### **Gözlem Birimi**

Schindler'e (1991) göre *gözlem biriminin* seçiminde belirleyici olan, söz konusu bir gözlem biriminin bir kategori içerisinde sınıflandırılabilir büyüklükte olup olmadığıdır. Hangi gözlem birimi üzerinde çalışılacağını zaman, dilbilgisi veya anlamlılık kriterleri belirlemektedir. Tüm bu kriterler aşağıda ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

*Zaman Birimi:* İncelenecek etkileşim süreçlerinin kıyaslanabilmesi için aynı zaman birimlerine bölünmesi gerekmektedir; etkileşim süreci ancak bundan sonra kategorik hale getirilebilir. Zamana dayalı olarak gözlem birimlerinin belirlenmesi pratik olduğu kadar kendi içerisinde birtakım olumsuzlukları barındırmaktadır. Şöyle ki örneğin bir terapötik süreçteki tek bir oturum veya bir oturumun sadece belli bir kesitin dikkate alınması birçok gözlem biriminin (ki bunlar anlamlı da olabilir) gözden kaçırılmasına yol açabilir. Dolayısıyla sonuç (terapötik başarı veya başarısızlık) üzerinde etkili olabilecek bazı etkileşim örüntülerinin göz ardı edilmiş olması riski ortaya çıkabilir. İncelenmiş olan gözlem birimleri, terapötik sürecin bütününe ne kadar temsil ettiğini tartışmalı hale getirmektedir. Schindler'e (1996) göre etkileşimin devamlılığı göz önünde bulundurulduğunda psikolojik danışman-danışan etkileşiminin gözlemlenmesinde zamana dayalı örnekleme bu nedenle pek de uygun düşmemektedir.

*Dilbilgisel Cümle:* Gözlem biriminin dilbilgisel cümle esas alınarak belirlenmesi en sık kullanılan yaklaşımdır. En az bir özne bir yüklemi içeren gramatik cümlelerin tespitine dayalı gözlemlene, en sık başvurulan gözlemsel özelliktir (Hill, O'Grady & Elkin, 1992). Gözlem biriminin dilbilgisel cümle ölçütü açısından incelenmesi gözlemcinin işini yalınlaştırdığından, danışan ve danışman iletilerinin kodlanmasını görece kolaylaştırmaktadır. Doğaldır ki bu da gözlemin güvenilirliğini arttırmaktadır. Ne var ki kodlama sürecinde sözel bildirimler her zaman için gramatik kurallar açısından uygunluk taşımamaktadır; bu da beraberinde bazı güçlükleri getirmektedir. Tam da bu nedenle gözlemcinin daha dikkatli olmasını gerektiren "anlamsal birimin" tercih edilmesi uygun olacaktır (Russell & Staszewski, 1988; Akt. Michalak, Kosfelder, Meyer & Schulte, 2003).

*Anlamlılık:* Sözel davranışın belirlenmiş bir kategorik sistem dahilinde tasnif edilmesinde en önemli ölçüt, bir sözlü bildirim mutlaka bir kategori içerisinde tanımlanma zorunluluğunun olmasıdır. Yeni gözlem birimi bu tanımlama işleminden

sonra belirlenmektedir. Bir başka deyişle, yeni bir davranış kategorisine geçilmeden önceki gözlem biriminin mevcut davranış kategorileri içerisinde tanımlanmış olması gerekmektedir. Örneğin psikolojik danışmanın “destek” (ki bu tek bir cümle ile sınırlı olmayabilir) davranış kategorisini temsil eden bir davranışı ortaya koymasından sonra, bunu muhtemel olarak takip eden danışanın “problem betimleme” davranış kategorisine geçilebilir. Etkileşim partnerinin konuşmayı değiştirmesi, yeni bir kategorinin oluşturulması sonucunu ortaya çıkartmaktadır; konuşmanın değişmemesi halinde ise yeni bir kategoriye geçilmesine gerek yoktur (Heyns & Zander, 1953; Akt. Lutz, Martinovich & Howard, 2001).

### **Gözlem Verilerinin (Davranışların) Kodlanması**

Gözlemci, gözlem çerçevesine ve gözlem birimine karar verdikten sonra, konuşma eyleminin ne şekilde kodlanacağına karar verilmelidir. Berelson (1952) ve Marsden (1965) geleneklerine göre konuşma eylemi, klasik ve pragmatik olmak üzere iki farklı şekilde kodlanabilir (Akt. Schindler, 1991; Lambert & Hill, 1994). Rusell ve Stiles’in (1979) de üzerinde durduğu *klasik* ve *pragmatik* kodlama stratejisi sözel ve sözel olmayan davranışların ne şekilde kodlanacağı ile ilgili bir yol haritası sunmaktadır.

*Klasik kodlama stratejisi* somut sözel davranışların gözlemine dayanmaktadır; sözel ifadeler açık (doğrudan gözlemlenen) içeriklerine göre sınıflandırılmaktadır. O halde bu stratejinin, daha çok konuşma eyleminin anlamsal ve söz dizimsel boyutları ile sınırlı olduğu söylenebilir. Klasik kodlama stratejisinde her şeyden önemlisi nesnelliktir; böylelikle gözlemcinin minimal bir eğitimle/alıştırma ile güvenilir bir düzenleme yapması olanaklı olmaktadır (Schindler, 1991; Lambert & Hill, 1994).

*Pragmatik kodlama stratejisi* sözel davranışların ötesinde bu davranışların gizil, doğrudan gözlenemeyen yönü ile ilgilidir; bir başka ifade ile bu stratejide konuşma eylemi yorumlanmakta ve anlamlandırılmaya çalışılmaktadır. Pragmatik model ile örtük içeriğe odaklanılmaktadır. Bu kodlama stratejisinde gözlemcinin niteliği son derece önem taşımaktadır; gözlemcinin yeterliği yüksek olmalı ve gerekli eğitimleri almış olmalıdır. Klasik kodlama stratejisi ile kodlamanın yapılması (doğrudan açık davranış ile ilgili olduğundan) yorumlama gerektirmediğinden, hem daha kolay hem de gözlem sonuçlarının daha güvenilir olması sağlanmaktadır (Schindler, 1991; Lambert & Hill, 1994).

### **3. Analiz Birimi**

#### **Konuşma Eylemi ve Gösterge**

Konuşma eyleminin sözel ve sözel olmayan düzeyleri vardır. Gözlemi yapılan davranışa ilişkin kategori sistemleri, tercihe (elbette hipotezlere) bağlı olarak konuşma eyleminin sözel düzeyi ile sınırlandırılabilir. Psikolojik danışma esnasında sosyal etki, öncelikle sözel etkileşim düzeyinde gerçekleşmektedir. Psikolojik danışma veya psikoterapide sözel eylemle ilgili birçok kategori sistemi mevcuttur (Schindler, 1991; Valdes, vd., 2010). Bazı araştırmacılara göre konuşma eylemi üç farklı boyut (gösterge) dâhilinde incelenebilmektedir (Rusell & Stiles, 1979; Rusell, 1988; Stiles, 1986; 1992):

- a. Konuşma eylemindeki sözel ifadeler *semantik (anlamsal)* veya *tematik* olarak sınıflandırılabilir. Burada yanıtı aranılan soru belirli bir psikolojik danışma kesitinde hangi konu veya ne hakkında konuşulduğudur. Russell ve Stiles (1979) bu boyutu aynı zamanda *içerik kategorileri* (content categories) olarak adlandırmaktadır. İçerik kategorisinde, sözcük veya sözcükler grubu anlamsal (veya konusal) olarak gruplandırılmaktadır. Bu tip içerik kategorileri terapi akışını tematik olarak ortaya koymaktadır; ne var ki etkileşimin analizi için çok da büyük olanak sunmamaktadır (Russell ve Stiles, 1979; Gottschalk, Lolas ve Viney, 1986).
- b. Kategoriler konuşma eyleminin *söz dizimsel (sentaktik)* boyutuna da yoğunlaşabilir. Sözel davranışların söz dizimsel bir yaklaşım ile sınıflandırılması belirli bir zaman kesitindeki danışman ve danışan iletişiminin sıralı (dizisel) olarak ele alınmasını olanaklı kılmaktadır. Örneğin “soru sorma” bir davranış kategorisidir ve bu davranışı muhtemelen “bilgi verme” davranış kategorisi takip etmektedir. Russell ve Stiles (1979) bu boyutu aynı zamanda *özneler arası* (intersubjective) olarak adlandırmaktadır. Özneler arası değerlendirme, söz dizimsel veya gönderici ve alıcı arasındaki ilişkiyi kapsamaktadır. Bu kategori, bir kişinin etkileşim halinde bulunduğu kişiden belirli özellikteki mesajı alıp almadığı sorusuna yoğunlaşır. Bir konuşma eyleminin özneler arası göstergesi, terapötik etkileşimin betimlenmesi ve analizi ile ilgili olarak bilginin edinilmesinde büyük olanak sunmaktadır. Bu nedenle özneler arası değerlendirme, diğer kategori veya değerlendirme sistemlerine göre daha çok kullanılmaktadır (Elliot, Stiles, Shifmann, Barker, Burstein & Goodman, 1982; Akt. Elliot, 1991; 1998).
- c. *Dil dışı kategoriler* (extralinguistic) konuşma eyleminin sözsüz yönüne (vurgu, kekeleme vb.) odaklanır; diğer bir ifade ile sözel davranış dışındaki niteliğe odaklanılmaktadır. Bu yaklaşımda sözel düzey göz ardı edilmektedir. Buna örnek olarak vurgulama (sesin alçaltılıp yükseltilmesi), gülme ve kekeleme gibi işaretler örnek olarak verilebilir. Kiesler (1982), sözel olmayan iletişimin büyük anlam ifade ettiğini belirtmektedir. Bu nedenle sözel ifadeler, sözel olmayan ifadelerin ışığında yorumlanmalıdır. Buna karşın bazı araştırmacılar, sözel olmayan ifadelerin tek başına; bir diğer anlatımla sözel işaretleri dikkate almadan yorumlamanın etki süreci veya danışma oturumu hakkında bilgi sunmadığını belirtmektedirler (Hill, Siegelman, Gronsky, Sturniolo & Fretz; 1981; Schindler, 1991).

İdeal olan, konuşma eyleminin yukarıda bahsedilen tüm yönlerinin (anlamsal-söz dizimsel ve konuşma eyleminin sözsüz yönü) dikkate alınmasıdır. Ancak ne var ki Schindler'in (1991) belirttiği gibi karmaşık nedenlerden ötürü tek bir çalışmada tüm kanalların sistematik olarak ele alınabilmesi güçtür. Sadece sözel olmayan davranışların olumlu-olumsuz-nötr olarak kodlanması ve bunun sözel kategorilerle kombinasyonu toplam kategori sayısını en az üç katına çıkartacaktır. Bu sınırlılık nedeniyle Schindler (1991), sözel göstergeye öncelik verilmesi ve analiz edilmesinin mantıklı olacağını söylemektedir.

Lambert ve Hill'e göre (1994), süreçteki eylemler içerik, davranış veya davranış türü, tarz ve kalite göstergeleri açısından ele alınabilir. İçerik 'ne söylenmekte veya ne kastedilmektedir', davranış veya davranış türü 'ne yapılmaktadır', tarz 'nasıl

söylenmekte veya nasıl yapılmaktadır' ve kalite 'bir şey ne kadar doğru söylenmekte veya yapılmaktadır' ile ilgilidir (Lambert ve Hill, 1994).

### Sonuç

Psikolojik danışma olgusunun makro analitik, bir diğer ifade ile dolaylı yollardan incelenmesi elbette kuramsal ve uygulama alanlarına katkı sağlayacaktır. Ancak doğrudan ölçümlerle (mikro analitik) danışma sürecinin incelenmesi çok daha somut katkılar ortaya koyacaktır. Keşif yönelimli (discovery-oriented) araştırmaların kuram temelli (theory-based) çalışmalarına göre son yıllarda daha fazla ağırlık kazanması, danışan ile danışman arasındaki etkileşimin gözlemine daha anlamlı hale getirmektedir. Bu da etkileşimin nasıl veya ne gibi yöntemsel tercihlerle gözlemleneceği konusunu öne çıkartmaktadır. Her şeyden önce veri toplama aşamasında kimin inceleneceği (danışan, danışman veya etkileşim), kimin bakış açısının dikkate alınacağı (danışan, danışman, dışarıdan bir gözlemci) ve hangi veri toplama araçları (kategori - gözlem sistemleri) ile verilerin toplanacağı henüz araştırmanın başlangıcında kararlaştırılmalıdır. Bir süreç araştırmasında veya etkileşimin gözlemlendiği çalışmalarda tüm oturumların incelenmesi beraberinde birtakım güçlükleri getirmektedir; bu nedenle böylesi bir araştırmadaki sınırlıklar açık bir dille belirtilmiş olmalıdır. Hangi oturumların ve oturum kesitlerinin, hangi davranışların gözlemleneceği (özellik ve özellik olmayan etki faktörleri) ve gözlem biriminin (zamansal, dilbilgisel, anlamsal) ne olacağı önceden tespit edilmiş olmalıdır. Son olarak gözlem verilerinin ne şekilde kodlanacağı (klasik ve pragmatik kodlama) ve konuşma eyleminin hangi göstergeler açısından inceleneceği (tematik, öznel arası ilişki ve dil dışı kategoriler) ne gibi bulgulara ulaşılacağı yönünde belirleyici olmaktadır.

### KAYNAKLAR

- Audeta, C.T. and Everall, R.D. (2010). Therapist self-disclosure and the therapeutic relationship: a phenomenological study from the client perspective. *British Journal of Guidance & Counselling* Vol. 38, No. 3, 327-342.
- Bänninger-Huber, E. (2001). Von der Erfolgsforschung zur Prozeßforschung – und wieder zurück? Zum aktuellen Stand der Psychotherapieforschung im deutschsprachigen Raum. *Psychotherapeut*, 46, 348-352.
- Bastine, R. (1988). Psychotherapeutische Prozesse - von der Verlegenheit, psychotherapeutische Veränderungen zu erklären. *Zeitschrift für Klinische Psychologie, Psychopathologie und Psychotherapie*, 36, 296-307.
- Bastine, R., Fiedler, P. & Kommer, D. (1989). Was ist therapeutisch an der Psychotherapie? Versuch einer Bestandsaufnahme und systematisierung der Psychotherapeutischen Prozeßforschung. *Zeitschrift für klinische Psychologie*, 18, 3-22.
- Beck, M., Friedlander, M. L. & Escudero, V. (2006) Three perspectives on clients' experiences of the therapeutic alliance: a discovery-oriented investigation. *Journal of Marital and Family Therapy*, 32: 355–368.

- Brandl, T. (2005). Erkenntnisgewinn In Der Psychotherapie-Prozessforschung Mit Einer Sequenz Von Einzelfallanalysen. Demonstriert An Einem Vergleich Von Zwei Psychoanalysen, Drei Tiefenpsychologisch Fundierten Psychotherapien Und Zwei Kognitiven Verhaltenstherapien *Inaugural-Dissertation* in der Fakultät Pädagogik, Philosophie, Psychologie der Otto-Friedrich-Universität Bamberg.
- Chamberlain, P., Patterson, G., Reid, J., Kavanagh, K. & Forgatch, M. (1984). Observation of client resistance. *Behavior Therapy*, 15, 144-155.
- Connolly MB, Crits-Christoph P, Shappell S, Barber JP & Luborsky L. (1998). Therapist interventions in early sessions of brief supportive-expressive psychotherapy for depression. *J. Psychother. Pract. Res.* 7:290-300.
- Corey, G. (2008). Psikolojik Danışma Kuram ve Uygulamaları (Çev. T.Ergene). Ankara: Mentis Yayıncılık.
- Dilcher K. (2002). Klinisch-Psychologische Forschung im stationären Setting. In: Jacobi F. & Poldrack A. (Hrsg.): *Wissenschaftliches Arbeiten in der Klinischen Psychologie* (pp. 89-106). Göttingen: Hogrefe.
- Eckert, J. (1996). Schulübergreifende Aspekte der Psychotherapie. In C. Reimer, C., J. Eckert, M.Hautzinger & E. Wilke (Hrsg.): *Psychotherapie* (pp. 324-339). Berlin: Springer.
- Elliott, R. (1984). A discovery-oriented approach to significant events in psychotherapy: Interpersonal process recall and comprehensive process analysis. In L. Rice & L. Greenberg (Eds.), *Patterns of change* (pp. 249-286). New York: Guilford Press.
- Elliott, R., Hill, C., Stiles, W.B., Friedlander, M.L., Mahrer, A.R. & Margison, F.R. (1987). Primary therapist response modes: Comparison of six rating systems. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 55, 218-223.
- Elliot, R. (1991). Five dimensions of therapy process. *Psychotherapy Research*, 1(2), 92-103.
- Elliott, R. (1998). A guide to the empirically supported treatments controversy. *Psychotherapy Research*. 8 (2), 115-125.
- Evans, M., Piasecki, J., Kriss, M., & Hollon, S. (1984). *Rater's manual for the Collaborative Study Psychotherapy Rating Scale*. Minneapolis: University of Minnesota.
- Frank, G. H., & Sweetland, A. A. (1962). A study of the process of psychotherapy: The verbal interaction. *Journal of Consulting Psychology*, 26, 135-138.
- Friedlander, M.L. (1982). Counseling discourse as a speech event: Revision and extension of the Hill Counsellor Verbal Response Category System. *Journal of Counseling Psychology*, 29, 425-429.
- Friedlander, M.L, Ellis, M.V., Siegel, S.M, Raymond, L., Haase, R.F. & Highlen, P.S. (1988). Generalizing from segments to sessions: Should it be done? *Journal of Counseling Psychology*, 29, 425-429.
- Goldberg, D.P., Hobson, R.F., Maguire, G.P., Margison, F.R., O'Dowd, T., Osborn, M.S. & Moss, S., (1984). The clarification and assessment of a method of psychotherapy. *Br. J. Psychiatry*, 114, 567-575.
- Gottschalk LA, Lolas F & Viney LL (1986). *Content analysis and verbal behavior. Significance in clinical medicine and psychiatry*. Springer, Berlin.
- Grawe, K. (1995). Welchen Sinn hat Psychotherapieforschung? Eine Erwiderung auf Tschuschke et al. *Psychotherapeut*, 40, 96-106.

- Grawe, K., Caspar, F., & Ambühl, H.R. (1990). Differentielle Psychotherapieforschung: Vier Therapieformen im Vergleich: Die Berner Therapievergleichsstudie. *Zeitschrift für Klinische Psychologie*, 19(4), 294-376.
- Greenberg, L. (1986). Change process research. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 54,4-9.
- Hahlweg, K., Reisner, L., Kohli, G., Vollmer, M., Schindler, L., & Revenstorf, D. (1984). Development and validity of a new system to analyze interpersonal: Kategoriensystem für partnerschaftliche Interaktion (pp. 182–198). In K. Hahlweg & N. S. Jacobson (Eds.) *Marital interaction: Analysis and modification*. New York: Guilford Press.
- Hartmann, A. & Herzog, T. (1995). Varianten der Effektstärkenberechnung in Meta-Analysen: Kommt es zu variablen Ergebnissen? *Zeitschrift für Klinische Psychologie*, 24 (4), 337-343
- Hill, C.E. (1978). Development of a counselor verbal response category system. *Journal of Counseling Psychology*, 25, 461-468.
- Hill, Siegelman, Gronsky, Sturniolo ve Fretz (1981). Nonverbal communication and counseling outcome. *Journal of Counseling Psychology*, 28, 203-212.
- Hill, C.E. (1982). Counseling process research: Philosophical and methodological dilemmas. *The Counseling Psychologist*, 30, 3-18.
- Hill, C. E. (1990). Exploratory in-session process research in individual psychotherapy: A review. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 58, 288-294.
- Hill, C. E., O'Grady, K. E. & Elkin, I. (1992). Applying the collaborative study psychotherapy rating scale to rate adherence in cognitive behavioral therapy, interpersonal therapy, and clinical management. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 60, 73-79.
- Hill, C. E., Knox, S., Thompson, B. J., Williams, E. N., Hess, S. A., & Ladany, N. (2005). Consensual qualitative research: An update. *Journal of Counseling Psychology*, 52, 196–205.
- Huf, A. (1992). *Psychotherapeutische Wirkfaktoren*. Weinheim: Psychologie-Verlag-Union.
- Jacobson, N. S. & Christensen, A. (1996). Studying the effectiveness of psychotherapy: How well can clinical trials do the job? *American Psychologist*, 51, 1031-1039.
- Jones, E.E., Cumming, J.D & Pulos, S.M. (1993). Tracing Clinical Themes across Phases of Treatment by a Q-Set. In N.E. Miller, L. Luborsky, J.P. Barber & J.P. Docherty (Eds.), *Psychodynamic Treatment Research. A Handbook for Clinical Practice* (pp. 14 -36). New York: Basic Books.
- Kanfer, F.H. & Grimm, L.G. (1980). Managing clinical change. A process model of therapy. *Behavior Modification*, 4, 419-444.
- Kanfer, F.H. & Schefft, B.K. (1988). *Guiding the process of therapeutic change*. Champaign: Research Pres.
- Kiesler, D.J. (1982). Confronting the client-therapist relationship in psychotherapy. In Anchin, J.C. & Kiesler, D.J. (eds.), *Handbook of interpersonal psychotherapy*. New York: Pergamon.
- Lambert, M. J. (1991). Introduction to psychotherapy research. In M. Cargo (Ed.), *Psychotherapy research* (pp. 1-11). Washington DC: APA.

- Lambert, M. J. & Hill, C. E. (1994). Assessing psychotherapy outcomes and processes. In S. L. Garfield (Ed.), *Handbook of psychotherapy and behavior change* (4. ed., pp. 72-113). New York: John Wiley & Sons.
- Luborsky, L., Barber, J. P., & Crits-Christoph, P. (1990). Theory-Based Research for Understanding the Process of Dynamic Psychotherapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 58(3), 281-287.
- Lutz, W., Martinovich, Z., & Howard, K.I. (2001). Vorhersage individueller Psychotherapieverläufe. *Zeitschrift für Klinische Psychologie und Psychotherapie*, 30, 104-113.
- Mahrer, A.R., Nifakis, D.J., Abhjkara, L. & Sterner, I. (1984). Microstrategies in psychotherapy: The patterning of sequential therapist statements. *Psychotherapy*, 21, 465-472.
- Mahrer, A. R., Nadler, W. P., Stalikas, A., & Schachter, H. M. (1988). Common and distinctive therapeutic change processes in client-centered, rational-emotive, and experiential psychotherapies. *Psychological Reports*, 62, 972-974.
- Märtens, M. & Petzold, H.G. (1998). Wer und was wirkt wie in der Psychotherapie? Mythos "Wirkfaktoren" oder hilfreiches Konstrukt? *Integrative Therapie* 1, 98-110.
- Meier, A. & Boivin, M. (1986). Client verbal response category system: Preliminary data. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 54, 877-879.
- Michalak, J., Kosfelder, J., Meyer, F. & Schulte, D. (2003). Messung des Therapieerfolgs – Veränderungsmessung oder retrospektive Erfolgsbeurteilung. *Zeitschrift für Klinische Psychologie und Psychotherapie*, 32, 94-103.
- Plath, I. (1998). Die Untersuchung von Grawe, Donati & Bernauer (1994) aus forschungsinTEGRATIVER SIGHT. Eine methodenkritische Analyse. *Report Psychologie*, 23 (9), 730-749.
- Reinecker, H. (1984). Prozeßtheorien: Verhaltensorientierte Modelle. In U. Baumann (Ed.), *Psychotherapie: Makro-/Mikroperspektive* (pp. 159-176). Göttingen: Verlag für Psychologie.
- Russell, R. L. (1988). A new classification scheme for studies of verbal behavior in psychotherapy. *Psychotherapy*, 25, 51-58.
- Russell, R. L. & Stiles, W. B. (1979). Categories for classifying language in psychotherapy. *Psychological Bulletin*, 86, 404-419.
- Sanberk İ. (2010). Psikolojik Danışman – Danışan İlişkisinin Çözümlemesi ve Bazı Süreç, Sonuç Değişkenleri Açısından İncelenmesi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Sandweg, R., Sängler-Alt, C. & Rudolf, G. (1991). Erfolge in der stationären Psychotherapie. Ergebnisse eines Katamneseprojektes in einer Fachklinik für psychogene Erkrankungen. *Das öffentliche Gesundheitswesen*, 53(12), 801-809.
- Schiepek, G. (1994). Ist eine systemische Psychotherapieforschung möglich? *Zeitschrift für Klinische Psychologie, Psychopathologie und Psychotherapie*, 42, 297-318.
- Schindler, L. (1989). Das Codiersystem zur Interaktion in der Psychotherapie (CIP): Ein Instrument zur systematischen Beobachtung des Verhaltens von Therapeut und Klient im Therapieverlauf. *Zeitschrift für Klinische Psychologie*, 18, 68-79.



- Schindler, L., Hohenberger-Sieberer, E. & Hahlweg, K. (1989). Observing client-therapist interaction in behaviour therapy: Development and first application of an observational system. *British Journal of Clinical Psychology*, 28, 213-226.
- Schindler, L. (1991). *Die empirische Analyse der therapeutischen Beziehung*. Berlin: Springer Verlag.
- Schindler, L. (1996). Prozeßforschung. In: A. Ehlers & K. Hahlweg: *Grundlagen der Klinischen Psychologie* (269-298). Göttingen: Hogrefe.
- Schulte, D. (1995). *Therapieplanung*. Göttingen: Hogrefe.
- Shaikh, A., Knobloch, L. M., & Stiles, W. B. (2001). The use of a verbal response mode coding system in determining patient and physician roles in medical interviews. *Health Communication*, 13, 49-60.
- Shoham-Salomon, V. (1990). Interrelating research process of process research. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 58, 295-303.
- Snyder, (1945). An investigation of the nature of non-directive psychotherapy. *The Journal of General Psychology*, 33, 193-223.
- Soldz, S., Budman, S. H. & Demby, A. (1992). The relationship between main actor behaviors and treatment outcome in group psychotherapy. *Psychotherapy Research*, 2, 52-62.
- Stevens, S. E., Hynan, M. T. & Allen, M. (2000). A meta-analysis of common factor and specific treatment effects across the outcome domains of the phase model of psychotherapy. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 7, 273-290.
- Startup, M. & Shapiro, D. A. (1993). Therapist treatment fidelity in prescriptive vs. exploratory psychotherapy. *British Journal of Clinical Psychology*, 32, 443-456.
- Stiles, W.B. (1996). Development of a taxonomy of verbal response modes. In L.S.Greenberg & Pinosof (Eds.), *The psychotherapy process: A research handbook* (pp.161-199). New York: Guilford.
- Stiles, W.B. (1992). Describing Talk: a Taxonomy of Verbal Response Modes. *Linguistics and Education*, 6 (1). pp. 91-98.
- Stiles, W.B., Startup, M., Hardy, G. E., Barkham, M. & Reynolds, S. (1996). Therapist session intentions in cognitive-behavioral and psychodynamic-interpersonal psychotherapy. *Journal of Counseling Psychology*, 43(4), 404-414.
- Strupp, H.H. (1957). A multidimensional system for analyzing psychotherapeutic techniques. *Psychiatry*, 20, 293-312.
- Strupp, H.H. (1994). Psychotherapy research and practice: An overview. In Garfield, S. L. & Bergin, A. E. (eds.). *Handbook of psychotherapy and behavior change* (4th ed., pp. 3-18). New York: John Wiley & Sons.
- Trijsburg, R., Lietaer, G., Colijn, S., Abrahamse, R., Joosten, S., Duivenvoorden, H. (2004). Construct validity of the Comprehensive Psychotherapeutic Interventions Rating Scale (CPIRS). *Psychotherapy research*, 14, 346-366.
- Valdés N, Dagnino P, Krause M, Pérez JC, Altimir C, Tomicic A. & de la Parra G. (2010). Analysis of verbalized emotions in the psychotherapeutic dialogue during change episodes. *Psychother Res.*; 20(2):136-50.
- Wampold, B. E. (1992). The intensive examination of social interaction. In J. R. Levin (Ed.), *Single-case research design and analysis* (pp. 93-131). Hillsdale: Lawrence Erlbaum.

- Watzke, B., Koch, U., Schulz, H. (2006) Zur theoretischen und empirischen Unterschiedlichkeit von therapeutischen Interventionen, Inhalten und Stilen in psychoanalytisch und verhaltenstherapeutisch begründeten Psychotherapien. *Psychotherapie Psychosomatik Medizinische Psychologie*, 56, 234-248.
- Weinberger, J. (1995). Common Factors Aren't So Common: The Common Factors Dilemma. *Clinical Psychology: Science and Practice* 2: 45-69.
- Wiser, S., & Goldfried, M.R. (1996). Verbal interventions insignificant psychodynamic-interpersonal and cognitivebehavioral therapy sessions. *Psychotherapy Research*, 6,309–319.
- Wittmann, L. (1990). Therapeutische Konzepte, Basisvariablen der Konversation und Forschungsmethoden. In D. Czogalik (Ed.), *Psychotherapie - Welche Effekte verändern?* (pp. 222-239). Berlin: Springer Verlag.

## DUYGUSAL BAĞ: TÜRKİYE OLGUN TÜKETİCİ PAZARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Deniz ZEREN\*

### ÖZET

Tüketiciler sahip oldukları materyallerle zamanla duygusal bağ kurmaktadır. Bu bağın tüketici yaşı ilerledikçe artması beklenmektedir. Bu çalışma bir tüketici anketi ile Türkiye’de yaşayan olgun (50 yaş ve üzeri) tüketicilerin üç ürün grubundan (deterjan, cep telefonu, otomobil) ürüne ilişkin duygusal bağlılıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Veriler Türkiye genelinden 1065 tüketiciden yüz yüze görüşme tekniği ile önceden yapılandırılmış bir anketle toplanmıştır. Veri toplanması sürecinde Türkiye’nin nüfus göstergeleri göz önünde bulundurulmuştur. Toplanan veriler SPSS paket programı aracılığıyla faktör analizi, t testi, ANOVA ve regresyon analizlerine tabi tutulmuştur. Sonuçlar bu ihmal edilmiş pazar bölümüne ilişkin yol gösterici bulgular içermektedir. Sonuçlar işletmeler/yöneticiler, pazarlama yazını ve tüketiciler açısından tartışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Marka tercihleri, Duygusal bağlılık, Olgun tüketiciler

### ABSTRACT

Consumers may feel attached to their material possessions over time. It is expected that consumer attachment increase as consumers gets older. Study reviews literature on mature consumers, their behavior and brand preferences and reports the results of a consumer survey. Data is being collected from more than a thousand Turkish consumers, from different age groups, through a structured questionnaire. The proportion of gender and age groups in the total population of Turkey were considered during data gathering process. SPSS was used to analyze the data. This study presents an initial focus on an important but disregarded area of consumer research in Turkey, old consumers, by discussing quantitative results of a field study. Results reflect brand preferences and underlying factors of these preferences of Turkish consumers. Insights were then discussed from marketers’ and consumers’ perspective and suggested future directions for further studies.

**Keywords:** Brand preference, Attachment, Mature consumers

### Giriş

Çeşitli ürün kategorilerinde farklı tüketici grupları farklı marka tercihleri yaparlar. Bu durum pazar payları üzerinde doğrudan etkilidir. Pazarlamacılar tüm müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını tek bir pazarlama stratejisi ile tatmin etmenin yollarını aramışlardır. Farklı tüketici gruplarının farklı istek ve ihtiyaçları bunun günümüz rekabetçi pazar koşullarında mümkün olamayacağını göstermiştir. Bu sebeple pazarlama alanında, topluluğa hitap etmekten ziyade ihtiyaçları doğrultusunda daha homojen gruplara yönelmeye doğru bir anlayış kayması yaşanmıştır. Bu yeni bakış

---

\* Yrd. Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, dzeren@cu.edu.tr

açısı, benzer istek ve ihtiyaçları olan kişilere onlar için yaratılmış stratejilerle odaklanabilmeyi mümkün kılmıştır.

Dünya nüfusundaki artan payı ile kendine has istek ve ihtiyaçlarına odaklanması gereken pazar gruplarından biri de yaşlı tüketici pazarıdır. Gelişmiş ülkelerde yaşam kalitesinin yükselmesiyle yaşam süresi beklentisi de artmıştır. Bu da söz konusu pazarlarda yaşayan yaşlı tüketicilerin oranının artmasını sağlamıştır. Eurostat'ın 2004 yılı verilerine göre 2030 yılında 70 milyon Amerikan vatandaşı ve AB vatandaşlarının dörtte biri 65 yaşının üzerinde olacaktır. Türkiye'de 65 ve üzeri yaş grubundaki vatandaşların oranı 2011 TÜİK verilerine göre yaklaşık %7 iken Birleşmiş Milletler Nüfus tahminlerine göre bu oran 2030 yılında ikiye katlanacaktır. Pazarda yaşanan tüketiciler fiziksel ve zihinsel kapasitelerinin düşüşü ile ilgili önyargılara maruz kalırlar. Oysa pazarda gözden kaçırılmayacak kadar büyük avantajlara sahiptirler. Bu avantajların başında pazarın büyüklüğü ve sahip oldukları satın alma gücü gelmektedir. 50 yaş üzeri Amerikalılar tüm finansal varlıkların %77'sine ve tüm ihtiyari fonların %50'sine sahiptirler. Kısacası bu Pazar bölümü 100 yıl önce olduğundan çok daha sağlıklı, zinde ve varlıklıdır (Moschis, 2007; Tongren, 1988).

Gitgide önem kazanan bu pazarın yakından tanınması ve anlaşılması kritik önem taşımaktadır. Sahiplikleriyle ve bunların markalarıyla kurulan duygusal bağ açısından da olgun tüketiciler gençlere kıyasla daha eğilimli olarak değerlendirilmektedirler (Lambert-Pandraud ve diğerleri, 2005). Bu durum pazarda uzun süredir varlıklarını sürdüren markalar açısından da, bu markaların var oldukları pazara giren ve başarılı olma amacı taşıyan yeni markalar açısından da büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle çalışmanın amacı duygusal bağ üzerinde etkili olabilecek faktörleri ortaya koymaktır. Bu amaçla, çalışma olgun tüketici pazarında nostaljiklik ve yenilikçilik ile cinsiyet, eğitim, gelir gibi demografik faktörlerin duygusal bağ üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Duygusal bağ, kişisel geçmişleri ve kullanımları dolayısıyla tüketicilerin zamanla ürün veya markayla kurdukları bağlantıdır. Nostalji teorisinin doğası gereği, tüketiciler tercihlerini yaşamlarının erken dönemlerinde yapıp yaşamlarının geri kalanında bu tercihlere sadık kalırlar (Lambert-Pandraud ve Laurent, 2010; Holbrook ve Schindler, 1991). Yenilikçilik tanımına göre ise, genç tüketiciler yeni ürünleri, yaşça daha büyük tüketicilere kıyasla daha kolay kabul etme eğilimi gösterirler (Lambert-Pandraud ve Laurent, 2010).

Pazarlama yazınında oldukça kısıtlı sayıda çalışma olgun tüketicilerin duygusal bağlılıklarını ele almış ve bunların altında yatan potansiyel nedenlere odaklanmıştır. Söz konusu çalışmalar genellikle yaşlı nüfusu ülkemize kıyasla bir hayli kalabalık ve refah sahibi olduğu batılı ülkelerin sonuçlarını yansıtmaktadır. Bu çalışmalar farklı sektörlerden ürünler ele alınarak gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma da daha önce yapılan çalışmalarda ele alınan ürün grupları göz önünde bulundurularak gerçekleştirilen bir ön çalışma sonrasında karar verilen deterjan, cep telefonu ve otomobil ürün grupları ele alınmıştır.

Bu kapsamda çalışma yaşlanma ve tüketim, duygusal bağlılık, nostaljiklik ve yenilikçilik kavramlarıyla ilgili literatür taramasına yer vermektedir. Böylece çalışmanın kavramsal modeli ve hipotezleri oluşturulmuştur. Sonrasında araştırmanın yöntemine yer verilmektedir. Veri analizi sonucunda elde edilenler bulgular kısmında

açıklanmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise bulgulara dayanılarak oluşturulan sonuçlar pazarlama yazını, yöneticiler ve tüketiciler açısından tartışılmaktadır.

### **Teorik Altyapı ve Hipotezler Yaşlanma ve Tüketim**

Yaşlanma ve Tüketim ile ilgili genel teoriler biyolojik-fizyolojik yaklaşım ve psikolojik-sosyolojik yaklaşım ile yaşlı tüketicilerin karakteristik özelliklerini açıklamada kullanılmaktadır (Hoffmann ve diğerleri, 2012). Sorce (1995) biyolojik-fizyolojik yaklaşımda yaşlılığı fiziksel ve zihinsel düşüş dönemi olarak açıklamaktadır. Bu açıklama insanların fiziksel aktivite yoğun çalıştıkları, pek çok hastalığın tedavi edilemediği, yaşam sürelerinin çok daha kısa olduğu yıllar için belki geçerli olabilirdi. Oysa günümüzde 50 yaş ve üzeri bireylerin kapasitelerinde böylesi bir düşüşten ziyade yeteneklerinde bir farklılaşma olduğu söylenebilir (Baltes ve Baltes, 1990). Psikolojik-sosyolojik yaklaşım ise yaşam süresi içinde kişisel istek ve ihtiyaçlardaki değişimi incelemektedir (Hoffmann ve diğerleri, 2012). Kişiler yaşlandıkça fiziksel, psikolojik ve toplum içindeki sosyal rolleri açısından değişirler. Kimi zaman yaşlarıyla ilgili önyargılara maruz kalıp kapasitelerinin altında değerlendirilebilirler. Tüm bunlar kişinin kendine ilişkin inancını zedeleyebilir. Olgun tüketicileri anlamak için bu önyargılardan arınmış bir pazarlama yaklaşımı seçmek daha doğru sonuçlar verecektir. Çalışmamızda yaşlanma ve tüketim psikolojik-sosyolojik yaklaşım ile ele alınacaktır.

Yazında yaşça olgun tüketici pazarının farklı terimlerle adlandırılabilirdiği görülmüştür. Bunların başında kıdemli tüketiciler, yaşlı tüketiciler, olgun tüketiciler, gri pazar veya gümüş pazar kavramları yer almaktadır (Perry ve Wolburg, 2011). Çalışmamızda yaşça büyük tüketiciler, olgun tüketiciler olarak anılacaktır. Ayrıca hangi yaş grubunun olgun tüketici grubu olarak kabul edilebileceği konusunda da farklı görüşler bulunmaktadır. Kimi çalışmalar 50 yaş ve üzeri olarak sınırlandırırken (Holmlund ve diğerleri, 2011), kimileri 55 yaş (Jayanti ve diğerleri, 2004; Myers ve Lumbers, 2008; Beneke ve diğerleri, 2011), diğerleri ise 60 veya 65 yaş (Reisenwitz ve diğerleri, 2007; Yoon ve diğerleri, 2009) olgun pazarı tanımlamada sınır yaş olarak kabul etmektedir. Bu çalışmada 50 yaş ve üzeri tüketiciler olgun tüketiciler olarak kabul edilmiştir.

### **Duygusal Bağ**

Tüketimle ilişkili olarak ele alındığında duygusal bağ kavramı bir bireyle belirli bir obje arasındaki çok çeşitli özellikleri olan ilişki olarak tanımlanmaktadır (Kleine ve Baker, 2004). Bu ilişki psikolojik anlamlar yüklenen objelerle kurulmaktadır. Öyle ki zamanla söz konusu objeyle/markayla tüketici arasındaki duygusal bağ gelişerek karmaşık ve obje/marka tüketicinin kişiliğinin bir uzantısı haline gelebilir (Lambert-Pandraud ve Laurent, 2010) veya tüketici için vazgeçilmez bir hal alabilir. Bu kişisel ve hatta içselleştirilmiş bakış açısı çalışmada tercih edilen cep telefonu, otomobil gibi ürünlerde kendini oldukça sık göstermektedir. Her ne kadar deterjan aynı duygusallığa sahip değilmiş gibi görünse de kadın tüketicilerin bu ürün kategorisinde yaptıkları marka tercihlerini içselleştirdikleri ve kolay kolay vazgeçmeden sahiplendikleri görülmektedir. Yazında seçilen ürün grupları parfümden (Lambert-

Pandraud ve Laurent, 2010), otomobile (Hoffmann ve diğerleri, 2012), giyimden (Holmlund ve diğerleri, 2011) yiyeceğe (Yang ve diğerleri, 2005) kadar uzanmaktadır. Duygusal bağın başlangıç noktası, boylamsal bir araştırma yapılmadığından, bilinmemekle birlikte ilgili yazında yapılmış daha önceki çalışmalara (Ball ve Tsaki, 1992; Kleine ve Baker, 2004; Thomson ve diğerleri, 2005; Price ve diğerleri, 2000; Lambert-Pandraud ve Laurent, 2010) dayanılarak söz konusu duygusal bağın zamanla arttığı söylenebilmektedir.

Demografik faktörlergüncel tüketici davranışlarını açıklamada zayıf kalsa da (Moschis ve diğerleri, 1997) benzer çalışmaların yürütüldüğü pazarlar göz önünde bulundurularak Türkiye pazarının farklı sonuçlar verme potansiyeli olduğu düşünülmektedir. Buradan yola çıkarak tüketicilerin marka ile kurdukları duygusal bağın demografik özellik grupları açısından anlamlı bir farka sahip olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Bu kapsamda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>1</sub>: Olgun tüketicilerin duygusal bağlılık düzeyleri (a) cinsiyet, (b) gelir düzeyi, (c) eğitim düzeyi gibi demografik özellik grupları açısından anlamlı farklılıklar gösterirler.

### **Yenilikçilik**

Yenilikçilikle ilgili olarak yürütülen araştırmalar, yaş ile mevcut ürün gruplarında yeni markalar için olmasa da yeni ürün gruplarına adaptasyon arasında bir ilişkinin varlığını araştırmaktadır. Rogers (2003) yaş ile yenilikçilik düzeyi arasındaki ilişkiye yönelik tutarsız kanıtlar olduğuna işaret etmektedir. Buna karşılık yazındaki pek çok çalışma iyi eğitilmiş, gelir düzeyi yüksek ve daha genç tüketicilerin yenilikçilik düzeyinin daha yüksek olduğunu göstermektedir. Yenilikçilik kavramı, tüketicilerin yeni ürünlere adapte olabilmeye olasıdır. Bu olasılık yenilik arayışıyla ilgilidir. Duygusal bağ ise tüketicinin markayla arasında zamanla vazgeçilmez bir ilişki oluşturduğundan, duygusal bağın herhangi bir yenilik arayışının da önüne geçmesi beklenmektedir.

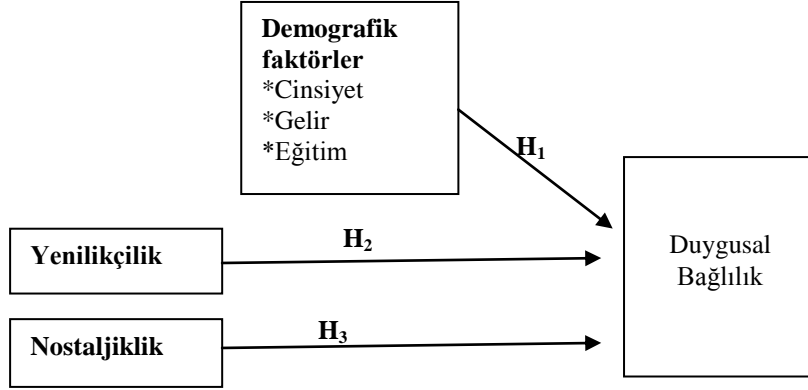
H<sub>2</sub>: Olgun tüketicilerin yenilikçilik düzeyleri seçtikleri markaya ilişkin duygusal bağlarını arasında olumsuz yönde ve anlamlı bir şekilde etkiler.

### **Nostaljiklik**

Nostalji, Holbrook ve Schindler (1991) tarafından “bir kişinin daha genç olduğu yıllarda daha yaygın (popüler, moda) olan objelere (kişilere, yerlere veya şeylere) yöneltilmiş bir tercih” olarak tanımlanmıştır. Holbrook ve Schindler’e (1994) göre, tüketiciler estetik tercihlerini ergenliklerinin son, yetişkinliklerinin ilk dönemi olan duyarlı dönemlerinde oluştururlar. Ayrıca, bu tercihleri yaşamlarının geri kalanında da korurlar (Holbrook ve Schindler, 1994). Buna göre;

H<sub>3</sub>: Olgun tüketicilerin nostaljiklik düzeyleri seçtikleri markaya ilişkin duygusal bağlarını olumlu yönde ve anlamlı bir şekilde etkiler.

Bu hipotezler doğrultusunda araştırmanın kavramsal modeli Şekil 1’de verilmektedir.



Şekil.1 Araştırmanın Kavramsal Modeli

## Yöntem

Bu çalışmada kantitatif bir yaklaşım benimsenmiştir. Buna bağlı olarak Türkiye'deki olgun tüketicilerin ürüne ve markaya bağlılıklarını ortaya koymaya yönelik ampirik çalışmayı mümkün kılacak bir saha çalışması gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın anakütlesini Türkiye'de şehir merkezlerinde yaşayan 50 yaş ve üzeri tüketiciler oluşturmaktadır. Bu anakütle milyonlarla ölçülebilecek sayıda tüketiciden oluştuğundan veri toplanması ve analizi aşamalarındaki kısıtların üstesinden gelebilmek için bu anakütleyi temsil gücüne sahip bir örnekleme çalışılmıştır. Örnekleme Türkiye'nin 12 istatistikî bölgesinin tamamının en büyük şehirlerinden nüfus yoğunluklarına göre ağırlandırılarak tesadüfi olarak seçilmiştir. Önceden yapılandırılmış anket formu ile önceden eğitim almış anketörler yüz yüze görüşme tekniği ile 1065 gönüllü katılımcıdan veri toplamıştır. Tablo 1'de örnekleme oluşturan katılımcıların tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmektedir.

Veriler daha önce değinildiği üzere önceden yapılandırılmış kapalı uçlu sorular içeren bir anket formu aracılığıyla toplanmıştır. Katılımcılar, otomobil, cep telefonu ve deterjan ürün gruplarından birini seçerek ilgili tüm soruları buna göre cevaplamışlardır. Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde seçilen ürün kategorisi, bu kategoride seçilen marka, bu marka ve ürünün kullanım sıklığı, nerelerden satın alındığı gibi genel satın alma alışkanlıklarına ilişkin sorulara yer verilmektedir. İkinci bölümde ise duygusal bağı (Lambert-Pandraud ve diğerleri, 2005), yenilikçiliği (Goldsmith ve Hofacker, 1991) ve nostaljikliği (Holbrook,1991) ölçen yargı cümlelerine yer verilmektedir. Bu bölümde yer alan yargı cümlelerine katılımcıların 1: kesinlikle katılmıyorum, 5: kesinlikle katılıyorum olmak üzere beşli likert ölçeğini kullanarak katılma derecelerini belirtmeleri istenmiştir. Beşli ölçek kullanılmasının sebebi gelişmekte olan pazarlarda 7'li, 11'li ölçeklerin kafa karıştırma veya cevaplamayı güçleştirme potansiyeline sahip olmasıdır (Dawes, 2007). Anket formunun üçüncü kısmında ise katılımcılara ait demografik özellikleri araştıran sorulara yer verilmektedir. Veriler toplandıktan sonra anket formları tek tek incelenmiş ve yalnızca %100 tamamlanmış olanlar analizlere dahil edilmiştir. Çeşitli sebeplerle elenen anketlerden

sonra analizlere 1025 kullanılabilir veri ile başlanmıştır. Tüm veriler yalnızca bilimsel amaçla toplanmış ve analizlerde kullanılmıştır. Bu çalışmada kullanılan ölçekler daha önceden pazarlama yazınında yaygın olarak kullanılmıştır. Duygusal bağ, yenilikçilik ve nostaljiklik ölçeklerinin güvenilirlik analizi sonuçlarına göre alfa değeri 0,865 olarak hesaplanmıştır. Bu da ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu kanıtlamıştır.

### **Bulgular**

Tüketicilerin markaya yönelik duygusal bağlılıkları üzerinde etkili faktörleri ortaya çıkarabilmek üzere veriler faktör analizine tabi tutulmuştur. Kullanılan 11 belirleyiciye faktör analizi uygulanabilmesi için öncelikle korelasyon matrisi incelenmiş ve yöntemin uygulanmasına engel olacak şekilde düşük korelasyona sahip değerlerin olmadığı gözlenmiştir. Sonrasında örneklem hacminin uygunluğunu gösterebilmek üzere Kaiser Meyer Olkin (KMO) kriteri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre KMO değeri %70,2 olup, seçilen örneklem faktör analizi için uygundur. Korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığını test eden Bartlett'in küresellik testi sonucunda ise p değeri 0,000 bulunarak  $H_0$  hipotezi reddedilmiş, yani belirleyicilerin faktör analizi için uygun olduğu görülmüştür.

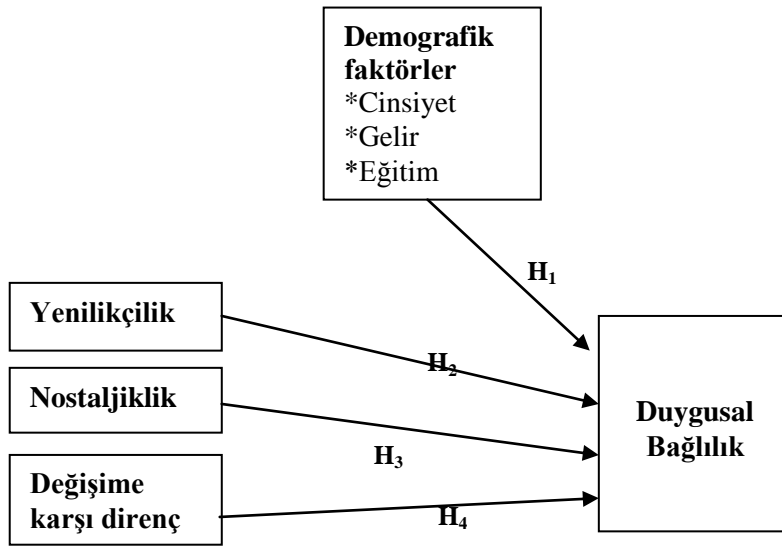


Özellik	n	%
<b>Cinsiyet</b>		
Kadın	515	48,9
Erkek	539	51,1
<b>Kronolojik yaş</b>		
50-54	488	46,3
55-59	244	23,1
60-64	176	16,7
65-69	76	7,2
70+	70	6,6
<b>Algılanan yaş</b>		
Daha genç	797	76,3
Aynı	156	14,8
Daha yaşlı	101	8,9
<b>Medeni durum</b>		
Bekar	47	4,5
Evli	884	83,9
Dul	99	9,4
Boşanmış	24	2,3
<b>Çocuk sayısı</b>		
0	54	5,1
1	94	8,9
2	385	36,5
3	267	25,3
4	146	13,9
5+	108	10,3
<b>Hane halkında yaşayan birey sayısı</b>		
1	66	6,4
2	295	28,8
3	210	20,5
4	266	26
5	122	11,9
6+	66	6,4
<b>Eğitim durumu</b>		
Okur-yazar	62	5,9
İlkokul mezunu	406	38,5
Ortaokul mezunu	140	13,3
Lise mezunu	299	28,4
Ön lisans mezunu	34	3,2
Üniversite mezunu	108	10,2
Lisansüstü eğitim mezunu	5	0,5
<b>Gelir durumu (aylık ortalama hane halkı geliri)</b>		
750 TL.'den az	17	1,6
750 – 1.000 TL	84	8,0
1.001 – 1.500 TL	328	31,1
1.501 – 2.000 TL	211	20,0
2.001 – 3.000 TL	273	25,9
3.001 – 4.000 TL	66	6,3
4.001 – 5.000 TL	46	4,4
5.001 TL.'den fazla	29	2,8
<b>Toplam</b>	<b>1025</b>	<b>100,0</b>

**Tablo.1** Örneklemin Tanımlayıcı Özellikleri

Daha sonra önemli bileşenler yöntemiyle faktörleştirme işlemine geçilmiş ve kişi ile ilgili 11 belirleyici 4 faktör altında toplanmıştır. Duygusal bağ, yenilikçilik ve nostaljiklik boyutlarına değişime karşı direnç boyutu eklenmiştir. Bu boyut indirgenmesi kısmında toplam varyansın %59,091'i açıklanmış ve rotasyonlu faktör yükleri matrisindeki korelasyonlar incelenerek elde edilen bu faktörlere sırasıyla Yenilikçilik, Nostaljiklik, Değişime Direnç ve Duygusal Bağlılık isimleri verilmiştir. Elde edilen faktörlere ilişkin güvenilirlik katsayıları ise, yenilikçilik için %73, nostaljiklik için %51, değişime direnç için %48, duygusal bağlılık için ise %59 olarak elde edilmiştir.

Faktör analizi sonuçlarına göre elde edilen yeni araştırma modeli Şekil 2'deki gibi gösterilebilir;



Şekil.2 Araştırmanın Geliştirilmiş Modeli

**H<sub>1</sub>: Olgun tüketicilerin duygusal bağlılık düzeyleri (a) cinsiyet, (b) gelir düzeyi, (c) eğitim düzeyi gibi demografik özellik grupları açısından anlamlı farklılıklar gösterirler.**

**(a) Cinsiyet**

Cinsiyet, erkek ve kadın gibi iki gruptan oluştuğundan iki grubun ortalamalarının eşit olup olmadığı t testi ile araştırılmıştır. Sonuçlar erkekler için duygusal bağ ortalamasının 3,9673, kadınlar için 4,1795 olduğunu göstermektedir.

	Cinsiyet	n	Ortalama	Std. Sapma
Duygusal Bağ	Erkek	565	3,9673	0,71971
	Kadın	482	4,1795	0,60443

**Tablo.2** Cinsiyet Gruplarına İlişkin Ortalamalar

	Varyansların Eşitliği için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği için t Testi		
	F	p değeri	t	sd	p değeri
<b>Duygusal bağ</b>	1,571	0,210	-5,115	1045	0,000

**Tablo.3** Cinsiyet Grupları için Levene Testi

t testi yapılırken öncelikle grup varyanslarının eşit olup olmadığını araştırmak için Levene testinden yararlanılmıştır. Levene testinde duygusal bağ için p değeri 0,210 olup, %5 anlamlılık düzeyinde iki grubun varyanslarının eşit olduğu sonucuna varılmıştır. Buna göre t testi sonuçları grup varyanslarının eşitliği durumuna göre değerlendirilmiş ve tabloda da görüldüğü gibi t istatistiğinin -5,115 ve bu istatistiğe ait p değerinin 0,000 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla %5 anlamlılık düzeyinde cinsiyet grupları arasında duygusal bağ açısından anlamlı bir fark olduğu ortaya çıkmaktadır. Test sonuçlarına göre özetle, kadınların erkeklere kıyasla daha fazla ürünlere yönelik duygusal bağ geliştirdikleri söylenebilmektedir.

#### (b) Gelir

Kategorik veri olan gelir düzeyinin, sürekli veri olan duygusal bağ değişkeni üzerindeki etkisi ANOVA tek yönlü varyans analizi ile araştırılmıştır. ANOVA tablosunda görüldüğü üzere duygusal bağ için F istatistiği 4,180; p değeri ise 0,002'dir. Dolayısıyla %5 anlamlılık düzeyinde gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu söylenebilmektedir. Bu anlamlı farkların hangi gruplar arasında olduğunun belirlenebilmesi için ise ikili karşılaştırmaların yapılması gerekir.

Duygusal Bağ	Kare Toplamı	sd	Kare Ortalamaları	F	p değeri
<b>Gruplar arası</b>	7,574	4	1,893	4,180	0,002
<b>Gruplar içi</b>	472,010	1042	0,453		
<b>Toplam</b>	479,584	1046			

**Tablo.4** Gelir Düzeyine Göre Duygusal Bağ İçin ANOVA Tablosu

Duygusal bağ için "1001-1500 TL" ile "2001-3000 TL" gelir grupları arasında ve "2001-3000 TL" ile "1001-1500 TL" gelir grupları arasında %5 anlamlılık düzeyinde mobil hizmet uygulamalarına ilişkin tutumları açısından anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Diğer grup karşılaştırmalarında ise herhangi bir anlamlı farklılığa

rastlanamamıştır. Bu nedenle, gelir azaldıkça duygusal bağın azalacağı tüm gruplar için söylenemediğinden ilgili hipotez kabul edilememektedir.

### (c) Eğitim

Kategorik veri olan eğitim düzeyinin, sürekli veri olan duygusal bağ değişkeni üzerindeki etkisi ANOVA yöntemi ile araştırılmıştır. ANOVA tablosunda görüldüğü üzere duygusal bağ için ise F istatistiği 1,755, p değeri ise 0,136'dır. Dolayısıyla %5 anlamlılık düzeyinde gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu söylenememektedir.

Gelir	Gelir	Ort. farkı	Std. hata	p değ.
1000'den az	1001-1500	-0,22338	0,08606	0,076
	1501-2000	-0,21569	0,08772	0,106
	2001-3000	-0,06373	0,08825	0,951
	3001+	-0,21906	0,10092	0,195
1001-1500	1000TL'den az	0,22338	0,08606	0,076
	1501-2000	0,00769	0,05382	1,000
	2001-3000	0,15965*	0,05468	<b>0,030</b>
	3001+	0,00431	0,07340	1,000
1501-2000	1000TL'den az	0,21569	0,08772	0,106
	1001-1500	-0,00769	0,05382	1,000
	2001-3000	0,15196	0,05725	0,063
	3001+	-0,00338	0,07533	1,000
2001-3000	1000TL'den az	0,06373	0,08825	0,951
	1001-1500	-0,15965*	0,05468	<b>0,030</b>
	1501-2000	-0,15196	0,05725	0,063
	3001+	-0,15534	0,07595	0,248
3001+	1000TL'den az	0,21906	0,10092	0,195
	1001-1500	-0,00431	0,07340	1,000
	1501-2000	0,00338	0,07533	1,000
	2001-3000	0,15534	0,07595	0,248

**Tablo.5** Çoklu Karşılaştırma Tablosu

**H<sub>2</sub>: Olgun tüketicilerin yenilikçilik düzeyleri seçtikleri markaya ilişkin duygusal bağlarını olumsuz yönde ve anlamlı bir şekilde etkiler.**

**H<sub>3</sub>: Olgun tüketicilerin nostaljiklik düzeyleri seçtikleri markaya ilişkin duygusal bağlarını olumlu yönde ve anlamlı bir şekilde etkiler.**

**H<sub>4</sub>: Olgun tüketicilerin değişime karşı direnç düzeyleri markaya ilişkin duygusal bağlarını olumlu ve anlamlı bir şekilde etkiler.**

Duygusal Bağ	Kare Toplamı	sd	Kare Ortalamaları	F	p değeri
Gruplar arası	3,209	4	0,802	1,755	0,136
Gruplar içi	476,374	1042	0,457		
Toplam	479,584	1046			

**Tablo 6.** Eğitim Düzeyine Göre Duygusal Bağ için ANOVA

(I) eğitim	(J) eğitim	Ort. Farkı (I-J)	Std. Hata	p değ.
En az ilköğretim	Ortaöğretim	0,18966*	0,07062	<b>0,007</b>
	Lise	0,07864	0,05403	0,146
	Üniversite	0,13390	0,07062	<b>0,058</b>
	Lisansüstü	-0,30675	0,42335	0,469
Ortaöğretim	En az ilköğretim	-0,18966*	0,07062	<b>0,007</b>
	Lise	-0,11102	0,07495	0,139
	Üniversite	-0,05576	0,08767	0,525
	Lisansüstü	-0,49640	0,42652	0,245
Lise	En az ilköğretim	-0,07864	0,05403	0,146
	Ortaöğretim	0,11102	0,07495	0,139
	Üniversite	0,05527	0,07495	0,461
	Lisansüstü	-0,38538	0,42409	0,364
Üniversite	En az ilköğretim	-0,13390	0,07062	<b>0,058</b>
	Ortaöğretim	0,05576	0,08767	0,525
	Lise	-0,05527	0,07495	0,461
	Lisansüstü	-0,44065	0,42652	0,302
5.00	En az ilköğretim	0,30675	0,42335	0,469
	Ortaöğretim	0,49640	0,42652	0,245
	Lise	0,38538	0,42409	0,364
	Üniversite	0,44065	0,42652	0,302

**Tablo.7** Eğitim Düzeyine Göre Duygusal Bağ için İkili Karşılaştırma Tablosu

Yenilikçilik, Nostaljiklik ve Değişime karşı direnç değişkenlerinin duygusal bağ üzerindeki etkisi araştırılırken, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin sürekli veri olması nedeniyle regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçları duygusal bağ için R<sup>2</sup> değerinin 0,354 olduğunu göstermektedir. Parametre tahminleri ve p değerleri ise Tablo 8'de yer almaktadır.

R <sup>2</sup> = 0,354	Parametre Tahmini	Standart Hata	p değeri
Sabit		0,166	0,025
Yenilikçilik	0,074	0,018	0,004
Nostaljiklik	0,128	0,025	0,000
Değişime Karşı Direnç	0,000	0,026	0,987

**Tablo.8** Duygusal Bağ için Regresyon Analizi Sonuçları

Regresyon analizi sonuçlarına göre %5 anlamlılık düzeyinde tüketicilerin yenilikçilik ve nostaljiklik düzeylerinin duygusal bağı olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Buna karşılık değişime karşılık direnç düzeylerinin %5 anlamlılık düzeyinde duygusal bağ üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı ortaya çıkmıştır.

### Ürün Gruplarına Göre Duygusal Bağın Araştırılması

Duygusal bağ bağımlı değişkeni için ürün gruplarına göre yapılan ANOVA testi sonuçları Tablo 9'da verilmektedir. Buna göre F istatistiğinin 14,509, p değerinin ise 0,000 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla %5 anlamlılık düzeyinde gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu söylenebilmektedir. Bu anlamlı farkın hangi gruplar arasında olduğunun belirlenebilmesi için ikili karşılaştırmaların yapılması gerekir.

Duygusal Bağlılık	Kare Toplamı	sd	Kare Ortalamaları	F	p değeri
Gruplar arası	14,509	2	7,225	16,285	0,000
Gruplar içi	465,074	1044	0,445		
Toplam	479,584	1046			

Tablo.9 Gruplarına Göre Duygusal Bağ için ANOVA Tablosu

(I) ürün	(J) ürün	Ort. farkı (I-J)	Std. Hata	p değeri
Otomobil	Cep telefonu	-0,07813	0,05506	0,156
	Deterjan	-0,27543*	0,05233	0,000
Cep telefonu	Otomobil	0,07813	0,05506	0,156
	Deterjan	-0,19731*	0,04785	0,000
Deterjan	Otomobil	0,27543*	0,05233	0,000
	Cep telefonu	0,19731*	0,04785	0,000

Tablo.10 Ürün Gruplarına Göre Duygusal Bağ için İkili Karşılaştırma Tablosu

Sonuçlar tüketicilerin deterjan ürün grubuyla, otomobil ve cep telefonu ürün gruplarına kıyasla daha fazla duygusal bağ kurulduğunu göstermektedir.

### Tartışma ve Sonuç

Türkiye genelindeki 12 istatistiki bölgeden toplanan olgun tüketicilere ait verilen ampirik olarak işlenmesi sonucunda olgun tüketicilerin ürün ve markalarla kurdukları duygusal bağı açıklamada demografik faktörlerin araştırmanın yapıldığı pazar açısından orijinal bulgular içerdiği söylenebilir. Buna göre olgun tüketiciler için kadınların erkeklere göre ürün/markaya yönelik istatistiksel olarak daha yüksek duygusal bağ geliştirebildikleri görülmüştür. Bu durum pazarlamacıların duygulara yönelik tutundurma faaliyetlerini kadın tüketicilere yönelik olarak gerçekleştirerek çok daha hedefe yönelik sonuçlar elde edebileceği konusunda ipuçları içermektedir. Pazara

yeni giren ürünlerin duygusal anlamlar yüklenerek tutundurulması da yerinde olabilecektir.

Tüketiciler arasında gelir ve eğitim gruplarında duygusal bağ ele alındığında ise istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Bu durum duyguların veya ürün/markayla kurulan bağın tüketicilerin gelir ve eğitim seviyesinden bağımsız olarak kişinin diğer özellikleriyle şekillendirildiğini göstermektedir. Fiyat indirimleri, bilinçlendirme kampanyaları gibi tüketicilerin rasyonel yanına hitap eden uygulamalar yerine duygusal yanına hitap etmenin daha uygun olabileceği de söylenebilir. Tüketicilerin yenilikçilik ve nostaljiklik düzeylerinin duygusal bağı olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Her ne kadar çalışmanın beklentisi yenilikçiliğin duygusal bağı olumsuz yönde etkilemesi yönünde ise de ilgili yazıda çelişkili sonuçlara ulaşıldığına daha önce de değinilmiştir. Bu çalışmanın örnekleminde tüketicilerin yenilikçilik düzeylerinin duygusal bağlarını anlamlı ve olumlu yönde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Bu durum tüketicilerin yeni ürünlerle de duygusal bağ kurabilmeye açık olduklarının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Neticede Türkiye, pek çok ürün grubundan yeni ürünün her geçen gün piyasaya girdiği genç bir pazardır. Yaşları daha ileri de olsa bu durum olgun tüketicileri de zamanla yeniliğe açık hale getirmiş olabilir. Nostaljiklik düzeyinin tüketicilerin duygusal bağlarını anlamlı ve olumlu yönde etkilediği bulunmuştur. Bu durum nostaljikliğin doğasıyla açıklanmaktadır. Kişiler yıllar önce yaptıkları o gün için geçerli veya popüler tercihleri koruma eğilimindedirler. Bu noktada tutundurma, ambalajlama ve hatta seçilecek mesaja ilişkin kararların nostaljik öğeleri barındırması, özellikle hedef kitlesi olgun tüketiciler olan ürün gruplarında başarılı stratejiler gerçekleştirilmesiyle sonuçlanabilecektir. Buna karşılık faktör analiziyle elde edilen bir üçüncü değişken olan değişime karşı direnç düzeylerinin duygusal bağ üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı ortaya çıkmıştır.

Sonuçlar ayrıca tüketicilerin deterjan ürün grubuyla, otomobil ve cep telefonu ürün gruplarına kıyasla daha fazla duygusal bağ kurduklarını göstermektedir. Bu durum deterjan ürün grubunun hedef kitlesinin kadınlardan oluşmasıyla açıklanabilir. Kadınlar çalışmada daha önce elde edilen bulguya göre erkeklerle kıyaslandıklarında daha fazla duygusal bağ geliştirmektedir. Bu bulgu deterjan ürün grubuna diğer ürün gruplarından daha fazla bağlı olmayı da açıklamaktadır. Bu da kadınlara yönelik ürünlerde özellikle olgun tüketici pazarı için duygusal unsurları ön plana çıkaracak çabaları teşvik etmektedir. Bunu yaparken ön yargı içeren kalıplar kullanmaktan uzak durmak gerekir. Pazarlama yöneticilerinin amacı daha çok duygusal bağı oluşturacak ve muhafaza edecek önem ve yararlılıkta ürünler üretmek olmalıdır. Bunu yaparken bu duygusal bağı oluşturacak faktörleri göz önünde bulundurmak da ayrıca önemlidir. Çalışmanın en önemli katkısı bu noktada ortaya çıkmaktadır. İhmal edilmiş ama potansiyeli yüksek bu pazara ilişkin daha fazla araştırma yapılarak pazarın çeşitli alanlardan aydınlatılması, yazına da uygulamaya da önemli katkılar sağlayacaktır.

Gelecek çalışmalar farklı yaş gruplarını kıyaslayarak daha farklı alanlara ışık tutabilir. Ayrıca farklı sektörlerden ürün grupları daha farklı sonuçlara ulaşmayı sağlayabilecektir. Bunun yanında duygusal bağı niyet ve davranışla birlikte ele alarak daha kapsamlı bir anlayış geliştirilebilmesi de mümkün olabilir. Tüm bunlar yapılırken olgun tüketici pazarının pazar potansiyeli ve gelişimi gözden kaçırılmamalıdır.

## KAYNAKLAR

- Ball, A.D. ve Tasaki, L.H. (1992), The Role and Measurement of Attachment in Consumer Behavior, *Journal of Consumer Psychology*, 1 (2): 155–72.
- Baltes, P. B., Baltes, M. M. (1990), Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. In P. B. Baltes, & M. M. Baltes (Eds.), *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences* (pp. 1–34). New York, NY: Cambridge.
- Beneke, J., Frey, N., Chapman, R., Mashaba, N., Howie, T., (2011), The grey awakening: a South African perspective, *Journal of Consumer Marketing*, 28 ( 2):114 – 124.
- Dawes, J. (2007), Do data characteristics change according to the number of scale points used?, *International Journal of Market Research*, 50(1):61-77.
- Goldsmith, R.E. ve Hofacker, C. (1991), Measuring consumer innovativeness, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 19(Summer): 209-21.
- Hoffmann, S., Liebermann, S.C., Schwarz, U. (2012), Ads for Mature Consumers: The Importance of Addressing the Changing Self-View Between the Age Groups 50+ and 60+, *Journal of Promotion Management*, 18(1): 60-82.
- Holbrook, H.M. ve Schindler, R.M. (1991), Echoes of the Dear Departed Past: Some Work in Progress on Nostalgia, *Advances in Consumer Research*, 18, Rebecca H. Holman and Michael R. Solomon, eds. Provo, UT: Association for Consumer Research: 330–33.
- Holbrook, H.M. ve Schindler, R.M. (1994), Age, Sex, and Attitude Toward the Past as Predictors of Consumers' Aesthetic Tastes for Cultural Products,” *Journal of Marketing Research*, 31 (August):412–22.
- Holmlund, M., Hagman, A., Polska, P. (2011), An exploration of how mature women buy clothing: empirical insights and a model, *Journal of Fashion Marketing and Management*, 15 (1):108 – 122.
- Jayanti, R.K., McManamon, M.K., Whipple, T.W., (2004), The effects of aging on brand attitude measurement, *Journal of Consumer Marketing*, 21 (4):264 – 273.
- Kleine, S.S. ve Baker, S.M. (2004), An Integrative Review of Material Possession Attachment, *Academy of Marketing Science Review*, (accessed May 11, 2010), [available at <http://www.amsreview.org/articles/kleine01-2004.pdf>].
- Lambert-Pandraud, R., Laurent, G., Lapersonne, E. (2005), Repeat Purchasing of New Automobiles by Older Consumers: Empirical Evidence and Interpretations, *Journal of Marketing*, 69 (April): 97–113.
- Lambert-Pandraud, R. ve Laurent, G. (2010), Why Do Older Consumers Buy Older Brands? The Role of Attachment and Declining Innovativeness, *Journal of Marketing*, 74 (July 2010): 104–121.
- Moschis, G. P., Lee, E., Mathur, A. (1997) Targeting the mature market, *Journal of Consumer Marketing*, 14(4): 282–293.
- Myers, H. ve Lumbers, M. (2008), Understanding older shoppers: a phenomenological investigation, *Journal of Consumer Marketing*, 25(5):294 – 301.



- Perry, V.G. ve Wolburg, J.M. (2011), Aging Gracefully: Emerging Issues for Public Policy and Consumer Welfare, *The Journal of Consumer Affairs*, Fall 2011: 365–371.
- Price, L.L., Arnould, A.J. ve Curasi, C.F.(2000), Older Consumers' Disposition of Special Possessions, *Journal of Consumer Research*, 27 (September):179–201.
- Reisenwitz, T., Iyer, R., Kuhlmeier, D.B., Eastman, J.K. (2007), The elderly's internet usage: an updated look, *Journal of Consumer Marketing*, 24 (7): 406 – 418.
- Rogers, E.M. (2003), *Diffusion of Innovations*, 5th ed. New York: The Free Press.
- Sorce, P. (1995), Cognitive competence of older consumers, *Psychology & Marketing*, 12(6): 467–480.
- Thomson, M., MacInnis, D.J. ve Park, C.W. (2005), The Ties That Bind: Measuring the Strength of Consumers' Emotional Attachments to Brands, *Journal of Consumer Psychology*, 15 (1): 77–91.
- Tongren, H. N. (1988), Determinant Behavior Characteristics of Older Consumers, *The Journal of Consumer Affairs*, 22 (1): 136-57.
- Yang, Z., Zhou, N., Chen, J. (2005), Brand Choice of Older Chinese Consumers, *Journal of International Consumer Marketing*, 17(4): 65-81.
- Yoon, C., Cole, C.A. ve Lee, M.P. (2009), Consumer Decision Making and Aging: Current Knowledge and Future Directions, *Journal of Consumer Psychology*, 19 (1): 2-16.



## DOĞU ASYA ÜLKELERİNDE İHRACAT VE DÖVİZ KURU İLİŞKİSİ\*

Emine AKTUNÇ DEMİRBAŞ\*\*

### ÖZET

Bu çalışmada da, ihracata dayalı büyüme stratejisi benimseyen ve buna bağlı olarak da ekonomileri son yıllarda hızla büyüyen Doğu Asya ülkelerinin reel ihracatı üzerinde reel döviz kurunun ve ortalama GSYİH'nin etkisi araştırılmıştır. Panel veri analiz yönteminde tahmin edilen değişkenlere ait veri seti Çin, Endonezya, Güney Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland ülkelerinin 2001-2012 dönemlerini kapsamaktadır. Sabit etkiler modeli ile tahmin edilen reel ihracat fonksiyonuna göre, reel döviz kuru ile reel ihracat ve ortalama GSYİH arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Yani reel döviz kurunda ya da ortalama GSYİH da meydana gelen bir artış, reel ihracatın da artmasına neden olmaktadır. Rassal etkiler modeli ile yapılan tahmin sonucunda ise reel ihracat ve ortalama GSYİH arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiş ancak, reel ihracat ve reel döviz kuru arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Döviz Kuru Rejimleri, İhracat, Doğu Asya Ülkeleri, Panel Veri Analizi

### THE RELATIONSHIP BETWEEN EXCHANGE RATE AND EXPORT IN EAST ASIA

### ABSTRACT

This study examined the relationship between real exchange rate with weighted GDP and real export in East Asia Countries which are adopted export-led growth strategy whose economies are recently growing rapidly. In the panel data analysis method, the estimated data set of variables includes 2001-2012 periods of the China, Indonesia, S. Korea, Malaysia, Philippines and Thailand. According to the real export function which is estimated by the fixed effects method, there is a significant and positive relationship between the real export and the real exchange rate as well as the weighted GDP. In other words, appreciation of the real exchange rate and the increase of the weighted GDP is effective in improving the East Asia countries's real export. Consistent with the real export function which is estimated by the random effects method, there is a significant and positive relationship between real export and the weighted GDP however there is not a significant relationship between real export and real exchange rate.

**Keywords:** Exchange Rate Policy, Export, East Asia Countries, Panel Data Analysis.

---

\*Bu çalışma, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında, "Doğu Asya Ülkelerinin Döviz Kuru Politikaları ve İhracat Üzerine Etkileri" başlıklı yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

\*\* e.aktuncdemirbas@gmail.com

## 1. Giriş

Döviz kuru rejimi, bir ülke para birimi değerinin belirlenmesinde etkin olduğu ve ekonomiyi birçok açıdan etkilediği için önemli bir araçtır. Bu amaçla politika yapımcıların, farklı döviz kuru rejimleri arasından ülkeleri için en doğru olanı seçmesi beklenmektedir. Ancak bu kur rejiminin ne olacağına karar vermek kolay değildir. Çünkü, bu konuyla ilgili literatürde kur rejimi tercihinde bütün ülkeler için geçerli tek bir doğru olmadığı göstermektedir.

Her ülkenin kendi ekonomik koşulu ve gelişmişlik düzeyine göre, dalgalı döviz kuru, sabit döviz kuru ya da bu iki rejim arasında kalan diğer ara kur rejimlerini tercih etmesi gerekmektedir. Öyle ki tercih edilen döviz kuru rejimi aynı ülke için dahi farklı zamanlarda farklı etkiler yapabilmektedir. Bu sebeple kur rejiminin ülkenin değişen ekonomik ve finansal koşullarına göre tekrar gözden geçirilip, zamanla değiştirilmesi gerekebilmektedir.

Döviz kuru politikaları yatırım, tasarruf, büyüme, enflasyon gibi önemli ekonomik göstergeleri dolaylı olarak etkilerken, dış ticaret özellikle de ihracat gibi ekonomik göstergeleri doğrudan etkilemektedir. Ülkelerin ihracat düzeylerindeki bir artış cari açığı kapatıp ekonomide domino etkisi ile iç piyasaları canlandırmaktadır. Nitekim ihracata dayalı büyüme stratejisinin, doğru seçilmiş bir döviz kuru politikasına bağlı olarak ekonomik büyümeye daha çok katkıda bulunduğu çeşitli ülke tecrübeleri ve ampirik çalışmalar sonucunda defalarca tespit edilmiştir. Doğu Asya ülkelerinin 1997 finansal krizi sonrasında yaşadıkları hızlı yükseliş de bu duruma verilebilecek en iyi örneklerden biridir.

Doğu Asya Finansal krizi öncesinde bu ülkelere sermaye girişi, son yıllarda uluslararası sermaye akımlarının olağanüstü büyümesi ile artmış ve dünya ticaret hacminin yetmiş katına ulaşmıştır. Doğu Asya ülkeleri Asya krizine kadar, uluslararası piyasalardaki toplam sermayenin önemli bir bölümünü piyasalarına çekmiş ve uluslararası ticaretteki paylarını ikiye katlayarak diğer gelişmekte olan ülkelere farklı olduklarını ortaya koymuşlardır.

Bu ülkeler, uyguladıkları dolara sabit kur rejimi ve onu destekleyen çeşitli para ve maliye politikalarıyla her ne kadar belirli bir büyüme yakalamış olsalar da 1995 sonrası ABD dolarının değer kazanmasıyla birlikte ulusal paralarının değer kazanmasını önleyememişlerdir. Genel olarak, bölge ülkelerinde döviz kuru değerlenmesi ile ülkelerin cari hesaplarının kötüleşmesi arasında bir korelasyon söz konusudur. Çin ve Tayvan gibi ülkelerin ulusal paralarının değer kaybettiği dönemler de cari fazla vermeleri, ulusal paralarının değer kazandığı dönemlerde ise cari hesaplarında bozulmalar yaşaması, bunun bir kanıtıdır.

Sabit kur rejimi uygulayan ülkelerin ekonomileri, bu rejimden normal zamanlarda ekonomik fayda sağlasa da, güvene dayalı bu rejim uygulanırken olası spekülasyon saldırıları aşırı değerlenmiş ulusal parayı korumayı, zorlaştırmaktadır. Doğu Asya ülkelerinin, sabit kur uygulamasının yanında ayrıca, sabit kuru destekleyici makroekonomik politikaları benimsemesi ve döviz piyasasında montajlı spekülasyon baskısı öncesinde erken bir dönemde döviz kuru ayarlamaları yapması, bu ülkelerin ekonomilerini zora sokmuştur.

Bölge ülkelerinin diğer ülkelerle dengeli bir ekonomik pozisyona sahip olmasına rağmen birbirleri ile son derece entegre ve döngüsel hareketliliğe sahip

olması, toplam ticaretin yaklaşık yarısının bölge içinde gerçekleşmesi, yaşanan olumsuz gelişmelerin çarpan etkisi ile bölgesel baz da daha büyük ve hızlı olarak yayılmasına neden olmuş ve Asya krizini doğurmuştur. Asya mali krizi Doğu Asya'nın ekonomi tarihinde bir dönüm noktasını temsil etmektedir. Bu kriz, Doğu Asya ekonomik mucizesinin sonu ve ekonomik reformlar ile yeniden yapılanma da uzun ve sancılı bir dönemin başlangıcı olmuştur.

Krizinin etkilerini üzerinden atmaya çalışan bölge ülkeleri heterojen döviz kuru politikaları ve para politikaları izlemeye başlamış ve döviz kuru rejimlerini sabitten dalgalıya doğru çevirmiştir. Çin ve Hong Kong, paralarını dolara karşı sabitlemeye devam ederken, Endonezya, Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland gibi borçlu ülkeler paralarını müdahaleli dalgalanmaya bırakmışlardır. Yani bir şok halinde, paralarının değerini aniden düşürebilecekleri bir kur politikası benimsemişlerdir.

Ekonomik büyüme de ihracata dayalı büyüme stratejisi benimseyen, dışa açık politikalar izleyen ve bu süreç de ekonomileri hızla büyüyen Doğu Asya ülkeleri için ihracat, ekonomik büyümenin temel faktörlerinden biri olmuştur.

Birçok otoriteye göre ihracata dayalı kalkınma stratejilerinin dışa dönük anahtarı, aşırı değerli hale gelmeyen resmi ya da fiili sabit döviz kuru rejimleridir. Politika yapıcılar bile, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ihracat sektörünü teşvik etmek için ulusal para değerinin düşük olması gerektiğini iddia etmiştir. Çünkü döviz kuru istikrarının varlığı daha düşük bir ülke risk primi demektir ki, bu da sermayenin daha düşük bir maliyetle çevrildiği anlamına gelmektedir. 1980-1997 yıllarında Doğu Asya ülkelerinin, 1997-98 finansal krizi haricinde makroekonomik istikrara sahip olması bunun en güzel örneğidir. Çin'in günümüzde hala resmi olarak uyguladığı bir politika duruşudur.

Bu çalışmada reel döviz kurunun reel ihracat üzerindeki etkisi Çin, Endonezya, Güney Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland ülkelerinin 2001-2012 dönemleri için araştırılacaktır. İlk bölümde Doğu Asya ülkelerinin ekonomik durumları genel bir çerçevede değerlendirilecektir. İkinci bölümde ise döviz kuru rejimlerinin ihracat üzerindeki etkisi teorik ve ampirik çalışmalarla izah edilecektir. Üçüncü bölümde, reel döviz kuru ve reel ihracat arasındaki ilişki altı Doğu Asya ülkesi üzerinde sabit etkiler tahmincisi ve rassal etkiler tahmincisi ile analiz edilecektir. Son bölümde ise çalışmaya ait elde edilen bulguların değerlendirmesi yapılacaktır.

## **2. Döviz Kuru Rejimlerinin İhracat Üzerine Etkisine Teorik Bakış**

Döviz kuru rejimi tercihinin ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan etkisi, ekonomik şoklara karşı ekonominin kendini kısa sürede toparlaması ve uyum sağlaması şeklinde; dolaylı etkisi ise uluslararası ticaret, yatırım, sermaye akımları, mali sektör ve finansal kurumlardaki gelişmeler gibi diğer önemli belirleyiciler üzerinde görülmektedir (Bilquees, Mukhtar & Malik, 2010, s.27-29).

Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik performanslarını arttırıp kendileri açısından en uygun kur rejimini saptamak için çeşitli kur rejimleri denemişlerdir.

Döviz kuru rejimleri 1973 yılında Bretton Woods sisteminin çökmesinden sonra, tek paraya göre sabitlenmiş kur rejimlerinden dalgalı kur rejimlerine doğru değişmiştir (Nilsson, 2000, s.331-333). Ancak, sermaye akımlarının serbestleşmesi ve sınır ötesi finansal işlemlerin yoğunlaşması döviz kuru dalgalanmalarını güçlendirmiştir

(Chit, Rizou & Willenbackel, 2010, s.239-242). Döviz kurundaki dalgalanmalar, belirsizlik veya para birimi değerindeki dalgalanmaların büyüklüğü ile ilişkili risk anlamına geldiğinden en önemli ekonomik göstergelerden biri olan ihracatı etkilemektedir (Bilqueesvd, 2010, s.27-29).

Amaçları ekonomik büyümeyi yakalayıp, gelişmiş ülke statüsüne kavuşmak olan gelişmekte olan ülkeler için döviz kuru rejimi tercihlerinin ihracat performanslarını nasıl etkilediği önemlidir. Çünkü mal ihraç yeteneği bir ekonominin ticari satışını artırarak büyümesini sağlamaktadır. Farklı döviz kuru rejimlerinin ihracat üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizleri göstermiştir ki, döviz kuru hareketleri ve döviz kuru sapmaları gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere oranla daha ciddi sonuçlara yol açmıştır. Bunun en temel iki nedeni;

-Gelişmekte olan ülkelerin ihracatçılarının piyasa güçlerinin zayıf olması ve bu nedenle kur sapmalarına karşı savunmasız olmaları, meydana gelen herhangi bir kur değişikliğinde ihracat fiyatlarını değiştirmek yerine ihracat miktarlarını azaltarak kendilerini korumaları,

-Finansal piyasaları az gelişmiş olan ya da finansal piyasaları hiç olmayan gelişmekte olan ülkelerin, kur oynaklığı durumunda yüksek işlem masraflarına maruz kalarak, ekonomik olarak daha çok zarar görmeleridir (Nilsson, 2000, s.331-334).

Bu nedenle farklı kur rejimlerinin etkisi her ülkenin kendi ekonomik şartları göz önünde bulundurularak değerlendirilmelidir.

## **2.1. Literatür Taraması**

Tek paraya sabitlenmiş kur rejimlerinden serbest dalgalı kur rejimlerine kadar olan farklı kur rejimlerinin ihracat üzerine etkisi ile ilgili yapılan tartışmalar ve ülke deneyimleri bu konuda oldukça kapsamlı teorik ve ampirik bir literatürün gelişmesine olanak sağlamıştır. Bu konuyla ilgili en popüler yaklaşımlar ticaret ve döviz kuru dalgalanmaları analizi üzerinedir. Ayrıca reel döviz kurunun değer kaybetmesi sonrası ihracat performansının ne şekilde etkilendiği, j eğrisi hipotezinin geçerliliği, çeşitli kur politikalarının ve kur rejimleri tercihinin değişmesinin ihracat üzerindeki etkisi gibi konuların analizi literatürde geniş yer bulmuştur.

Döviz kuru dalgalanmalarının uluslararası ticaret üzerinde belirsizliğe neden olması, uyum maliyetleri, kaynakların tahsisi ve hükümet politikaları üzerinde bir etki yaratacaktır (Cote, 1994,s.1-24). Döviz kuru hareketleri beklentiler dışında ise dalgalanmalardaki artış, riskten kaçınmak isteyen iktisadi aktörlerin uluslararası ticaret faaliyetlerini azaltmalarına yol açacak ve ticareti olumsuz yönde etkileyecektir. Kur oynaklığı ve ticaret arasındaki negatif ilişki varsayımı, sabit döviz kuru savunucuları tarafından rutin olarak kullanılan bir argümandır. Ancak, kur oynaklığı ve ticaret arasındaki negatif bir bağlantı olduğu hipotezini destekleyen ampirik kanıtlar ise karışıktır (Chit vd,2010, s.239-242).

Kur dalgalanmalarının ikili ticaret üzerindeki etkisini araştıran Chit, Rizou ve Willenbackel (2010), 1982-2006 dönemleri için Çin, Malezya, Endonezya, Filipinler, Tayland ülkelerine ait verileri kullanarak; Çin, Malezya, Filipinler, Tayland ülkelerinin ihracatını döviz kuru dalgalanmalarının negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Bilquees vd (2010)da 1960-2007 dönemleri için Hindistan, Pakistan ve Sri Lanka ülkeleri üzerine bu konuyla alakalı yaptığı analiz sonucunda, reel döviz kurudaki

dalgalanmaların kısa dönem ve uzun dönemde ihracat üzerinde negatif bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Hooper ve Kohlhagen (1976) ise ABD ve Almanya'nın diğer sanayileşmiş ülkeler ile ikili ticaretinde döviz kuru oynaklığının negatif bir etkisine rastlamamıştır.

1973-1996 yıllarında 13 gelişmekte olan ülkenin reel döviz kuru dalgalanması ve ihracatı arasındaki ilişkiyi analiz eden Arize, Osang ve Slotje (2000) ise reel döviz kuru dalgalanmalarındaki artışın, her bir ülkenin ihracat talebinde kısa ve uzun dönemde önemli derecede negatif bir etkiye neden olduğu sonuca ulaşmıştır.

Siregar ve Rajan (2004)'da 1980-1997 yıllarında Endonezya'nın döviz kuru dalgalanmasının ithalat ve ihracatını olumsuz etkilediği, sonucuna ulaşmıştır.

Pooy ve Hooy (2013), OIC ülkelerinin 1995-2008 dönemleri için yaptığı analizde, kur oynaklığının gecikme ile birlikte hem ithalat hem de ihracat üzerinde olumsuz bir etkiye neden olduğunu, göstermiştir.

Aristotelous (2002) ise ABD'nin 1972 sonrası uyguladığı dalgalı kur rejiminin 1959-1997 yılları arasında ihracat üzerinde etkisinin önemsiz derecede az olduğunu, sonucuna ulaşmıştır.

Çin ve Japonya'nın Doğu Asya ülkeleri ve 15 Avrupa Birliği ülkesi arasında döviz kuru dalgalanmalarının bölge içi ve bölgeler arası ihracat üzerine etkisini 1970-2005 yılları için değerlendiren Rahman (2009), döviz kuru dalgalanmalarının her iki durum için ihracat üzerindeki uzun dönem etkisinin negatif olduğunu tespit etmiştir.

Kumakura (2005)'da nominal yen/dolar dalgalanmalarının ihracat ve çıktı üzerine etkisini 1980-2002 yılları için araştırdığı Hong Kong, Endonezya, Malezya, Kore, Filipinler, Singapur, Tayvan ve Tayland için negatif olarak bulmuştur. Ancak, 1973-1992 yıllarında ABD'nin döviz kuru hareketleri ve ticareti arasındaki ilişkiyi analiz eden Rahman ve Mustafa (1996), bu iki değişken arasında hiçbir sistematik uzun dönemli bir ilişkiye rastlamamıştır.

Arize (1996) ise döviz kuru dalgalanması ve reel ihracat arasındaki ilişkiyi Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Yunanistan, Hollanda, İspanya ve İsveç için 1973-1992 yılları için araştırmış, ve araştırmalarının sonunda, döviz kuru dalgalanmalarının ihracat üzerinde kısa ve uzun dönemde negatif etkisi olduğunu tespit etmiştir.

Rahmatsyah, Rajaguru ve Siregar (2002) da Tayland'ın 1970- 1997 yılları için yaptığı çalışmada, döviz kuru dalgalanmalarındaki artışın hem ithalatı hem de ihracatı negatif yönde etkilediği yönünde tespitte bulunmuşlardır.

Doğanlar (2002) Endonezya, Malezya, Türkiye, Pakistan, Güney Kore ülkelerini incelediği çalışmasında, döviz kuru oynaklığının belirsizliği artırarak, ihracat üzerinde olumsuz etkiye neden olduğu sonucuna ulaşmıştır.

1973-2004 yıllarında 8 Latin Amerika ülkesi için reel döviz kurunun ihracat üzerindeki etkisini inceleyen Arize, Osang ve Slottje (2008), reel döviz kuru dalgalanmalarındaki artışın, her bir ülkede kısa ve uzun dönem ihracat talebinde önemli negatif etkiye yol açtığını, tespit etmiştir. Buna karşın Tenreiro (2004), döviz kuru hareketliliğinin ticaret üzerindeki etkisini 1970-1997 yıllarında 104 ülke üzerine yaptığı çalışmasında, döviz kuru hareketliliğinin ticaret akımları üzerinde hiçbir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Cote (1994) ise 1988'den beri döviz kuru oynaklığının ticaret hacmi üzerindeki etkisi hakkında yapılan araştırmaların bir sentezini yaparak, döviz kuru oynaklığının

ticaret hacmi üzerindeki etkisinin çok az olduğu sonucuna varmıştır. Mckenzie (1999) ise konu ile ilgili analizinde, döviz kuru oynaklığının farklı ülke piyasalarında farklı etkilere yol açabileceği gibi genel bir sonuca ulaşmıştır (Chit vd,2010, s.241-263)

Sabit döviz kuru rejimlerinin fiyat istikrarı sağlayarak uluslararası ticarete belirsizliği ortadan kaldırması; ihracatı pozitif yönde etkilediğine dair görüşlerin temel dayanağıdır. Ancak kurun sürdürülebilirliğine dair güvenin zedelenmesi sonucunda oluşan devalüasyon beklentisinin sadece ihracatı değil genel ekonomiyi derinden etkileyen bir sermaye kaçışına sebep olabilmesi, sabit döviz kuru rejimlerinin önemli bir problemidir. Sabit kur rejimleri ile ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışmanın sonucu da, dalgalı kur rejimleri ve ticaret arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların sonucu gibi ülkelere göre farklılık göstermektedir.

Fiili sabit döviz kuru rejimi uygulayan parasal birlik üyesi ülkelerin 1973-1999 yıllarındaki ikili ticaretleri üzerine araştırma yapan Klein ve Shambaugh (2005), sabit kur rejiminin ticareti büyük ölçüde arttırdığı tespit etmiştir.

Greenwood (1984) ise sabit kur rejimi uygulayan küçük açık ekonomiler üzerine yaptığı çalışmada, reel döviz kuru hareketlerinin, dış ticaret dengesi, ödemeler dengesi, ticarete konu olmayan malların göreceli fiyatları üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Döviz kuru değerlendirilmesi ve ihracat arasındaki bağı 1975-1992 yıllarında Singapur için inceleyen Abeyasinghe ve Yeok (1998) ise döviz kurunun değer kazanmasının ithal girdilere bağlı ihracat ürünlerinin satışını etkilemediğini ancak diğer ihraç ürünlerinin satışını etkilediğini, analiz sonucunda görmüştür.

Kamwi (2011) 1999-2008 yıllarında döviz kuru ve ticaret dengesi arasındaki kısa dönem ve uzun dönem ilişkisini Zambiya için araştırmış ve ulusal paranın değer kaybetmesinin kısa dönemde ticaret dengesini kötüleştirdiğini ancak uzun dönemde ticaret dengesinde olumlu sonuçlar meydana getirdiği ifade etmiştir.

Sabit döviz kuru rejimi uygulayan Afganistan, Bangladeş, Bhutan, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan, Sri Lanka'nın nominal döviz kurunun ticaret dengesi üzerindeki kısa ve uzun dönem etkisini inceleyen Lal ve Lowinger (2002) da 1985-1998 yıllarında devalüasyon sonrasında öncelikle ticaret dengesinin kötüleştiği ancak uzun dönemde iyileşme gösterdiği sonucunu elde etmiştir.

Reel efektif döviz kuru ve ticaret arasındaki ilişkiyi 1970-2000 yıllarında Yeni Zelanda için ele alan Narayan (2004), para biriminin değer kaybetmesi durumunda, ticaret dengesinin önce kötüleştiği ancak uzun dönemde gelişme gösterdiği, sonucuna ulaşmıştır.

Bahmai-Oskooee ve Kantipong (2001) da Tayland ve Almanya, Japonya, Singapur, İngiltere, ABD arasındaki ikili ticareti test ettiği araştırmasında, 1973-1997 yıllarında Tayland ihracatının devalüasyon sonrası uzun dönemde arttığını tespit etmiştir.

Zhang (1996) ve Zhang (1999) çalışmalarında devalüasyonun Çin'in ticaret dengesi üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu, 1991-1996 yılları ve 1986-1997 yıllarına ait veriler üzerine yaptığı analiz sonucunda tespit etmiştir.

Bahmani-Oskooee (2001)de 1971-1994 yıllarında Bahreyn, Mısır, Ürdün, Lübnan, Fas, Sudan, Suriye, Suudi Arabistan, Tunus, İran, Türkiye'de reel döviz kurunun değer kaybetmesinin ihracatı olumlu etkilediğine analizleri sonucunda ulaşmıştır.



Baharumshah (1996) da sabit döviz kuru rejimi benimseyen Malezya ve Tayland'ın ABD ve Japonya ile olan ikili ticaretini 1980-1996 yılları arasındaki veriler ile araştırmış ve devalüasyonun uzun vadede Malezya ve Tayland ekonomilerinin ticaret dengesini geliştirdiği sonucuna ulaşmıştır.

Reinhart (1995) de 1968-1992 yılları için sabit kur rejimi uygulayan gelişmekte olan ülkeler üzerine yaptığı analizde, devalüasyonun dış ticaret dengesi ve ihracattaki gelişmeyi arttırdığı, sonucuna ulaşmıştır.

Rose (2000), katı sabit kur rejimi olan parasal birliğe üye ülkeler arasındaki ticaret hacmini 186 ülke üzerinde 1970-1990 yılları için araştırdığı çalışma sonucunda, uluslararası ticarete, parasal birliğin büyük pozitif etkisinin olduğu ve döviz kuru dalgalanmalarının küçük negatif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Parasal birlik, para kururlu ve dolarizasyonun etkisini 200 ülke üzerinde 1948-1997 yılları için araştıran Frankel ve Rose (2002) ise parasal birlik, para kurulu ve dolarizasyonun kendi bölgeleri içindeki ticareti oldukça geliştirdiği yönünde tespit bulunmuşlardır.

Glick ve Rose (2002) da 1948-1997 yıllarında 217 ülke üzerinde parasal birlik ve ticaret arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla yaptıkları analiz sonucunda, birçok ülkede parasal birlikten ayrılma ile birlikte ikili ticarete ekonomik ve istatistiksel olarak önemli düşüşler meydana geldiğini, göstermişlerdir.

Farklı gelişmişlik düzeyine sahip 29 ülkenin 1870-1910 yıllarında altın para standardının uluslararası ticaret üzerindeki etkisini araştıran Cordova ve Meissner (2001) de ortak kur rejimi kullanmanın ticareti bir kat daha arttırdığı, altın standardı kullanan ülkelerin ticaret hacminin kullanmayanlardan %60 daha fazla olduğu, sonucuna ulaşmıştır.

Frankel ve Rose (2000) ise, parasal birliğin ticaret ve gelir üzerine etkisini 1970-1995 yılları için araştırdıkları çalışmalarında, parasal birliğin toplam ticareti arttırdığı ve ticaretteki her artışında geliri arttırdığı, sonucunu elde etmişlerdir.

Reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi arasında uzun dönem ilişkisini 9 Asya ekonomisi için analiz eden Arize (1994) de 1973-1991 yılları için uzun dönem reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi arasında önemli ve pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir.

100 Gelişmekte olan ülkenin, Avrupa Birliği ülkeleri, ABD ve Japonya ile olan ikili ticaretini 1983-1992 dönemlerine ait veri seti ile analiz eden Nilsson (2000), daha esnek kur rejimi uygulayan gelişmekte olan ülkelerin ihracat miktarlarının daha yüksek olduğunu ve döviz kuru sapmalarının ihracat üzerindeki net etkisinin baskın olarak negatif olduğunu tespit etmiştir.

Farklı kur rejimi uygulayan ülkeler için yapılan farklı analizler bize göstermektedir ki: Bu konu da bütün ülkeler için geçerli salt bir doğru döviz kuru rejimi uygulaması yoktur (Frankel, 1999, s. 1-47).

### **3. Model**

Bu çalışma da, Doğu Asya ülkelerinin ekonomik büyümelerinde tetikleyici faktör olan reel ihracat üzerinde; reel döviz kuru ve ülkelerin ihracat yaptıkları önemli ülkelere ait ağırlıklandırılmış (ortalama) yabancı GSYİH'nin etkisi araştırılacaktır.

İhracat ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi test edeceğimiz yatay kesit veri sayısı (N) zaman serisi veri sayısından (T) küçük olduğundan model, panel veri yöntemi ile analiz edilecektir. Bunun yanı sıra ülkelerin gözlemlenemeyen karakteristik özelliklerini kontrol edebilmek ve daha dirençli sonuçlar almak amacıyla Campa & Kedia (2002) ve Villalonga (2004)'in çalışmalarında kullandıkları sabit etkiler modeli tercih edilecektir.

Model hem sabit etkiler tahmincisi ile hem de rassal etkiler tahmincisi yöntemi ile tahmin edilecektir. Ancak, "Birim etkiler ( $\mu_i$ ) ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyon vardır" görüşüne sahip bir çok araştırmacıya göre böyle bir modelde sabit etkiler tahmincisine ait sonuçlar daha geçerli olacağından, referans olarak sabit etkiler tahmincisinden elde edilen sonuçlar göz önünde bulundurulacaktır (Gujarati, 2004, s.650; Worldridge, 2000, s.450).

Reel ihracat (RX) fonksiyonu; reel döviz kuru (RER), yabancı gayri safi yurtiçi hasıla ( $Y_f$ ) ve hata teriminden ( $v_{it}$ ) meydana gelmektedir:

$$RX_{it} = \alpha_i + \beta_1 Y_{it}^f + \beta_2 RER_{it} + v_{it} \quad (1)$$

burada;

**Reel ihracat ( $RX_{it}$ ):** Doğu Asya ülkelerinin en çok ihracat yaptığı ilk beş ülkeye ait toplam ihracat miktarlarının ilgili birim ülkenin tüketici fiyat endeksine ( $CPI_d$ ) bölümünden elde edilmiştir:

$$RX = \frac{\sum_{i=1}^5 X_i}{CPI_d} \quad (2)$$

$X_i$ : *i* ülkesine yapılan ihracat miktarı  
 $CPI_d$ : *İhracat yapan ülkeye ait tüketici fiyat endeksi*

**Reel Döviz Kuru (RER):** Doğu Asya ülkelerine ait nominal döviz kurunun (NER), ABD'nin tüketici fiyat endeksi ile çarpımının ( $CPI_{ABD}$ ), yine o ülkenin tüketici fiyat endeksine ( $CPI_d$ ) bölümünden elde edilmiştir:

$$RER = \frac{NER \times CPI_{ABD}}{CPI_d} \quad (3)$$

$NER$ : *İhracat yapan ülkeye ait nominal döviz kuru*  
 $CPI_{US}$ : *ABD tüketici fiyat endeksi*  
 $CPI_d$ : *İhracat yapan ülkeye ait tüketici fiyat endeksi*

**Yabancı Milli Gelir ( $Y_p$ )<sup>1</sup>:**Doğu Asya ülkelerinin ihracat paylarına göre ağırlıklandırılmış reel GSYİH'dır. Yani, analiz edilen Doğu Asya ülkesinin her yıl için

<sup>1</sup>Her Doğu Asya ülkesinin en çok ihracat yaptığı ülke farklıdır. Bölge ülkelerinin en çok ihracat yaptığı ülkeler; ABD, Japonya, Singapur, Hong Kong, Çin, Almanya, Hollanda, Tayland'dır. Bu ülkeler ve sıralamaları her ülke ve her yıl için farklılık göstermektedir.

en çok ihracat yaptığı ilk 5 ülke ile arasındaki ihracat payının, ilgili (ihracat yapılan) ülkenin o yılki milli geliri ile çarpımlarının toplamıdır:

$$Y^f = \sum_{i=1}^5 Y_i^f \times k_i \quad (4)$$

$Y_i^f$ : ihracat yapılan yabancı ülke milli geliri

$k_i$ : i ülkesine yapılan ihracat payı

$v_{it}$ : t zamanında j ülkesine ait hata terimidir.

Bu bilgiler doğrultusunda model; (1) numaralı denkleme ait tüm değişkenler logaritmik olarak dönüştürülerek elde edilen (5) numaralı denklem üzerinden tahmin edilecektir:

$$\ln RX = \alpha_0 + \beta_1 \ln Y^f + \beta_2 \ln RER + v_{it} \quad (5)$$
$$\beta_1 > 0, \beta_2 > 0$$

Çalışmamızda, 2001-2012 yılları arasında Çin, Endonezya, G. Kore, Malezya, Filipinler, Tayland'ı içine alan ihracata dayalı büyüme modeli benimseyen 6 Doğu Asya ülkesine ait panel veriler kullanılmıştır. Veriler Dünya Bankası'nın World Integrated Trade Solution (WIT) veri tabanından ulaşılmıştır. 6 ülkeye ait 12 yıl için toplam 72 gözlem sayısı elde edilmiştir. Bütün seriler, 2005 sabit fiyatları ile ABD doları cinsinden hesaplanmıştır.

Bireylerin elde ettikleri gelir miktarının artması, onların harcama olanaklarını yükselecek ve özel tüketim harcamaları artacaktır. Dolayısıyla ihracat yapılan bir ülkenin milli gelir miktarının artması o ülkenin ithalat talebini arttıracak ve bu da dolaylı olarak ithalat yapılan ülkenin ihracat rakamlarına artış olarak yansıtacaktır. Bu nedenle iktisat literatüründe yabancı milli gelir ve reel ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenmektedir ( $\beta_1 > 0$ ).

Aynı zamanda reel döviz kuru ve reel ihracat arasında da pozitif ilişki beklentisi bu konuda analiz yapan bir çok iktisatçı ve politika yapıcıya hakim olan genel bir görüştür ( $\beta_2 > 0$ ). Reel döviz kurunun yükselmesi durumunda ulusal para değer kaybeder (depreciation). Ulusal paranın değer kaybetmesi, o ülke mallarının ucuzlamasına ve fiyat avantajı kazanmasına neden olacaktır. Yerli mal fiyatlarının ucuzlaması, o ülke mallarına olan yabancı talebi arttıracak ve böylece ülkenin ihracat seviyesi yükselecektir (Liew, Lim & Hussain, 2003; Bahmani-Oskooee, 2001).

### **3.1. Tahmin Sonuçları**

Doğu Asya ülkelerinin döviz kuru politikalarının ihracat üzerine olan etkisini analiz etmek için reel döviz kuru ve ihracat yapılan ülkelere ait yabancı milli gelir verilerinden yararlanılarak sabit etkiler tahmincisi ile elde edilen sonuç tablo (1) de gösterilmektedir:

Reel Döviz Kuru, 2001-2012

Gözlem Sayısı: 72

Değişkenler değ.	Katsayılar	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık
<i>C</i> 0.0158	-113.6561	45.83 3	-2.4796	
<b>Reel Döviz Kuru, RER</b> 0.0387	2.6776	1.2682	2.1112	
<b>Milli Gelir, Y<sup>f</sup></b> 0.0191	3.9683	1.6511	2.4037	

**Tablo.1 Sabit Etkiler Modeli**

$R^2$  : 0.5302

$\bar{R}^2$ :0.4788

F- ist: 10. 3183

Olasılık değ. ( F- ist.): 0.000

Sabit etkiler tahmincisi ile elde edilen sonuçlara göre bütün bağımlı değişkenler ve c sabiti  $\alpha = 0,05$  olasılık düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bağımsız değişkenler, reel döviz kuru ve yabancı milli gelirin, bağımlı değişken olan reel ihracat üzerindeki açıklama gücünü ve modelin başarısını gösteren belirlilik katsayısı  $R^2$  'ye bakıldığında, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken ile ilişkisinin kuvvetli olduğu ve modelin yeterli açıklama gücüne sahip olduğu görülmektedir. 10.3183 değerine sahip F-istatistiğinin 0,000 olasılık değeri ise tahmin edilen modelin 0,01 olasılık düzeyinde bir bütün olarak anlamlı olduğunu da ifade etmektedir.

Ayrıca tahmin sonucu, hem reel ihracat ve reel döviz kuru arasındaki pozitif ilişki beklentisini, hem de reel ihracat ve yabancı milli gelir arasındaki pozitif ilişki beklentisini karşılamaktadır. Buna göre Doğu Asya ülkelerinin ihracat seviyeleri reel döviz kuru ve yabancı milli gelirden pozitif yönde etkilenmektedir. Yani reel döviz kurunda ve yabancı milli gelirden meydana gelen bir artış (depreciation) reel ihracat miktarını arttıracaktır.

Tahmin sonucunda elde edilen reel ihracat (RX) modeli şu şekildedir:

$$\ln RX = - 113.6561 + 2,6776 \ln RER + 3,9683 \ln GDP \quad (6)$$

Denklem (6), hem reel ihracat (RX) ve reel döviz kuru (RER) hem de reel ihracat (RX) ve milli gelir ( $Y^f$ ) arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu ifade etmektedir. Reel döviz kuru parametre tahminleri bize, Doğu Asya ülkelerinin reel döviz kurundaki bir birimlik artışın reel ihracat miktarlarını % 2,6776 oranında arttırdığını göstermektedir. Reel döviz kuru ve reel ihracat arasındaki ilişki üzerine yapılan birçok araştırma bize reel döviz kurunda meydana gelen bir artış ulusal paranın değerini düşürerek yerli malların fiyatlarının aşağı çekerek yerli mallara olan reel ihracatın artmasına neden olacağını, göstermektedir (Arize, 1994; Kamwi, 2011; Bahmai-Oskooee & Kantipong, 2001).

Yabancı milli gelir ( $Y^f$ ) parametre tahminleri ise, ihracat yapılan ülke milli gelirindeki bir birimlik artışın, Doğu Asya ülkelerine ait ihracat miktarını % 3,9683

oranında arttırdığını, göstermektedir. Geleneksel talep teorisine göre, gelirden meydana gelen eş zamanlı bir artış tüketim talebini arttıracaktır. İhracat yapılan ülkelerin milli gelirlerinde meydana gelen bu artış tüketicilerin satın alma güçlerini arttırarak, ihracatçı ülkenin ihracat rakamlarına olumlu yönde yansıtacaktır.

Uyguladığımız yöntem ve bulduğumuz parametre sonuçlarının güvenilirliğini ve doğruluğunu test etmek amacıyla yaptığımız Sabit Etkiler (F test) testine göre;

Sabit Etkiler Testi	İstatistik değ.	d.f.	Olasılık değ.
Yatay kesit F	12.433079	(5,64)	0.0000
Yatay kesit $\chi^2$	48.867164	5	0.0000

**Tablo.2** Sabit Etkiler Testi

$H_0$ : Sabit terim kesite göre farklı değildir.

$H_1$ : Sabit terim kesite göre farklılık gösterir.

Eğer,  $F_{ist} > F_{tablo}$  ise  $H_0$  reddedilir ve alternatif hipotez kabul edilir.

Sabit Etkiler Modelinin temel varsayımı; birimlerin birbirleri ile aynı olmaması sabit katsayıda farklılıklara yol açmasıdır. Tüm yatay kesit birimler için eğim parametreleri ( $\beta_1 = \beta$ ) aynı iken birim etki içermesinden dolayı sabit terim birimden birime değişiklik göstermektedir. Yani her bir yatay kesit birim için sabit terim farklı değerler almaktadır. Bu varsayımın geçerli olması bize sabit etkiler modelini tercih etmemizin doğru olacağını göstermektedir.

Elde edilen F istatistiği, tablo F değeri ile karşılaştırılarak sabit terimin kesite göre farklılık gösterip göstermediği test edilmektedir. Buna göre hesaplanan F istatistiği, tablo değerinden büyük ise sabit terimin kesit boyunca farklılaştığı varsayımını içeren alternatif hipotez kabul edilir.

Tablo (2)'den elde edilen bulgulara göre;

$$F_{ist.} = F_{5,64} = 12,43307 \quad (7)$$

$$F_{tablo} = \frac{2,37+2,29}{2} = 2,33 \quad (8)$$

12, 43307 > 2.33 olduğundan elde edilen F istatistiği ve F tablo değerinin 0,05 anlamlılık düzeyinde,  $F_{ist} > F_{tablo}$  olduğunu göstermektedir.  $H_0$ 'ın reddilmesi ve alternatif hipotezin kabul edilmesi gerekmektedir. Bu sonuca göre modeldeki her bir yatay kesit birim için sabit terim farklı değerler alacaktır yani tahmin edilen model için seçtiğimiz sabit etkiler tahmincisine ait sonuçlar geçerlidir.

Ayrıca F istatistiği olasılık değerleri de 0,000 hata payı ile bize tahmin edilen modelin 0,01 olasılık düzeyinde bir bütün olarak anlamlı olduğunu da ifade etmektedir.

Modelin rassal etkiler tahmincisi ile analiz edilmesi sonucunda elde edilen veriler ile tablo (3) oluşturulmuştur:

Değişkenler Olasılık değ.	Katsayılar	Standart hata	t-istatistiği
<i>C</i> 0.0054	-124.6332	43.3775	-2.87322
<b>Reel Döviz Kuru, RER</b> 0.2995	0.2601	0.2487	1.04529
<b>Milli Gelir, Y<sup>f</sup></b> 0.0191	4.7269	1.5122	3.12572

**Tablo.3** *Rassal Etkiler Modeli*

$R^2$ : 0.1335

$\overline{R^2}$ : 0.1084

*F- ist*: 5.3185

*Olasılık değ. ( F- ist.):* 0.0071

Reel döviz kuru (RER) ve yabancı milli gelirin (Y<sup>f</sup>), reel ihracat (RX) üzerindeki etkisinin rassal etkiler yöntemi ile tahmini sonucunda; sabit katsayı ve yabancı milli gelir parametrelerinin 0,05 olasılık değeri düzeyinde anlamlı olduğu görülürken reel döviz kuru parametresinin 0,05 olasılık değerinde anlamsız olduğu görülmektedir.

Tablo (3)'deki parametrelerden elde edilen reel ihracat (RX) modeli şu şekildedir:

$$\ln RX = -124,63321 + 0,260129 \ln RER + 4,72696 \ln Y^f \quad (9)$$

(9) numaralı modele ait parametreler; ihracat yapılan ülkeye ait milli gelirin %1 artmasının Doğu Asya ülkelerinin reel ihracatında (RX) % 4,7269 oranında pozitif bir artış meydana getirdiğini göstermektedir. Buna karşın, reel döviz kurundaki (RER) herhangi bir değişimin, reel ihracat (RX) üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

#### 4.Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmanın amacı, 1997-1998 Doğu Asya krizi sonrasında bu ülkelerin gösterdikleri büyük ihracat performansının döviz kuru politikaları ile olan ilişkisini analiz etmektir. Bu analiz, Doğu Asya ülkelerinden; Çin, Endonezya, Güney Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland'ın 2001-2012 dönemlerini kapsamaktadır. Ülkelere ait veri setine uygun olarak model panel veri analiz yönteminin sabit etkiler modeli tercih edilmiştir. Model, hem sabit etkiler tahmincisi hem de rassal etkiler tahmincisi ile test edilmiştir.

Doğu Asya ülkelerine ait reel ihracat fonksiyonu, bu ülkelere ait reel döviz kuru ve bu ülkelerin en çok ihracat yaptıkları ilk beş ülkeye ait ortalama GSYİH'nın toplamından meydana gelen açıklayıcı değişkenlere bağlı olarak analiz edilmiştir.

Sabit etkiler tahmincisi ile tahmin edilen reel ihracat modeline göre, reel döviz kuru ve reel ihracat arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Yani reel döviz kurunda

meydana gelen bir artış (depreciation), reel ihracatta artışa neden olmaktadır. Aynı zamanda, reel ihracat ve ortalama GSYİH arasında da anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. İhracat yapılan ülkenin milli gelirindeki artış, Doğu Asya ülkelerinin reel ihracat düzeylerini arttırmaktadır.

Rassal etkiler tahmincisi ile yapılan tahmin sonucunda ise reel ihracat ve ortalama GSYİH arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiş ancak, reel ihracat ve reel döviz kuru arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır. Yani, ortalama GSYİH'daki bir artış reel ihracat üzerinde bir yükselişe neden olurken, reel döviz kuru hareketlerinin reel ihracat üzerinde hiçbir etkisi söz konusu değildir.

#### KAYNAKLAR

- Abeyasinghe, T.&Yeok, T. (1998). Exchange rate appreciation and export competitiveness. The case of Singapore. *Applied Economics*, 1998, **30**, 51-55.
- Aristotelous, K. (2002). The impact of the post-1972 floating exchangerate regime on US exports. *Applied Economics*, 2002, **34**, 1627±1632.
- Arize, A.C. (1994). Cointegration test of a long-run relation between the real effective exchange rate and the trade balance. *International Economic Journal*, **8**, 1-9.
- Arize, A.C. (1996). Real Exchange Rate Volatility and Trade Flows: The Experience of Eight European Economies. *International Review of Economics and Finance*, **5**:187-205.
- Arize, A.C., Osang, T. & Slottje, D. (2000). Exchange Rate Volatility and Foreign Trade: Evidence From Thirteen LCD'. *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 18, No. 1 (Jan, 2000), pp. 10-17.
- Arize, A.C., Osang, T. & Slottje, D. (2008). Exchange-rate volatility in Latin America and its impact on foreign trade. *International Review of Economics and Finance* **17** (2008) 33–44.
- Baharumshah, A.Z. (1996). The Effect of Exchange Rate on Bilateral Trade Balance: New Evidence from Malaysia and Thailand. *Asian Economic Journal*, pp. 291-312.
- Bahmani-Oskooee, M. (2001). Nominal and real effective exchange rates of Middle Eastern countries and their trade performance. *Applied Economics*, **33**, 103-111.
- Bahmani- Oskooee, M. & Kantipong, T. (2001). Bilateral J-Curve Between Thailand and Her Trading Partners. *Journal of Economic Development*, Volume 26, Number 2, December 2001, pp.107-117.
- Bilquees, Mukhtar & Malik (2010). Exchange Rate Volatility and Export Growth: Evidence from Selected South Asian Countries. *Zagreb International Review of Economics & Business*, Vol. 13, No. 2, pp. 27-37, 2010.
- Campa, J. M. & Kedia, S. (2002). Explaining the diversification discount. *The Journal of Finance*, **57**(4), 1731-1762.
- Chit, Rizou & Willenbockel (2010). Exchange Rate Volatility and Exports: New Empirical Evidence from the Emerging East Asian Economies. *The World Economy*, pp.241-263.

- Cordova J. & Meissner, C. (2001). Exchange Rate Regimes and International Trade: Evidence From The Classical Gold Standard Area. *Center for International and Development Economics Research*. pp.1-49.
- Cote, A. (1994). Exchange Rate Volatility and Trade: A Survey. *Bank of Canada Working Paper*, No, 1994-5, pp.1-25.
- Doğanlar, M.(2002). Estimating the impact of exchange rate volatility on export: Evidence from Asian countries. *Applied Economics Letters*, 9, 2002, s.859-863.
- Frankel, J. A. (1999). No Single Currency Regime is Right for All Countries or At All Times. pp.1-49.
- Frankel, J.A. & Rose, A.K. (2000). Estimating The Effect of Currency Unions on Trade and Output. *Discussion Paper Series*, No.2631. pp.1-51.
- Frankel, J.A. & Rose, A.K. (2002). An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 2 (May, 2002), pp. 437-466.
- Glick, R.& Rose, A.K. (2002). Does a currency union affect trade? The time-series evidence. *European Economic Review* 46 (2002). pp. 1125 – 1151.
- Greenwood, J. (1984). Non-traded goods, the trade balance, and the balance of payments. *Canadian Journal of Economics*, 17, 806-823.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic Econometrics*, (Fourth Edition).The McGraw-Hill Companies, 2004.
- Hooper, P. & Kohlhagen, S. W.(1978). The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade. *Journal of International Economics*, 8, 1978, s.483-511.
- Kamwi, M. (2011). Exchange Rate and Trade Balance in Zambia: An Empirical Investigation of The J-Curve Effect. *Institutional Repository*, 1-46.
- Klein, M. W. & Shambaugh. C. (2004). Fixed Exchange Rate and Trade. *NBER Working Paper*, No: 10696. pp.1-38.
- Kumakura, M. (2005). Is the Yen/Dollar Exchange Rate Really Responsible for East Asia's Export and Business Cycles? A Commentary on McKinnon and Schnabl (2003). *Osaka City University and Institute of Developing Economics*. pp.1509-1537.
- Lal, A.K. & Lowinger, T.C. (2002). Nominal Effective Exchange rate and Trade Balance Adjustment in South Asia countries. *Journal of Asian Economics*,13 (2002) 371-383.
- Liew, K.S., Lim, K. & Hussain, H. (2003). Exchange Rate and Trade Balance Relationship: The Experience of Asean Countries (0307003). *International Trade, Econ*, WPA.63. pp.1-11.
- Narayan, P.R. (2004). New Zealand's trade balance: evidence of the J-curve and granger causality. *Applied Economics Letters*, 2004, 11, 351–354.
- Nilsson, K. (2000). Exchange Rate Regimes and Export Performance of Developing Countries.*Blackwell publishers ltd.*,2000, 331-349.
- Poon, W. & Hooy, C. (2013). Exchange-Rate Volatility, Exchange-Rate Regime, and Trade in OIC Countries. *Journal of Asia-Pacific Business*, 14: 182–201.
- Rahman, M. & Mustafa, M. (1996). The dancing of the real exchange rate of US dollar and the US real trade balance. *Applied Economics Letters*, 3, 807-808.



- Rahman, M. (2009). The Impact of Real Exchange Rate Flexibility on East Asian Exports. *The World Economy*, Asian Development Bank Institute (ADBI), Japan. Pp.1-73.
- Rahmatsyah, G., Siregar, Y. & Rajaguru, G. (2002). Exchange Rate Volatility, Trade and “Fixing for Life” in Thailand. Centre for International Economics Studies, *Discussion Paper* No.0212. pp.1-53.
- Reinhart, C. (1995). Devaluation, Relative Prices and International Trade. *Imf Staff Papers*, Vol.42, pp.290-309.
- Rose, A. K. (2000). One Money, One Market: Estimating The Effect of Common Currencies on Trade. *Economic Policy* October 1999, Helsinki. pp.1-48.
- Siregar, R. & Rajan, R.S.(2004). Impact of exchange rate volatility on Indonesia’s trade performance in the 1990s. *J. Japanese Int. Economies* 18, 218–240.
- Tenreyro, S. (2004). On the Trade Impact of Nominal Exchange Rate Volatility. *Federal Reserve Bank of Boston*, pp.1-39.
- Wooldridge, J.M. (2000). *Introductory Econometrics*, South-Western College Publishing.
- Villalonga, B. (2004a). Does diversification cause the ‘diversification discount’? *Financial Management*, 33(2), 5–27.
- Zhang, Z. (1996). The Exchange Value of The Renminbi and China’s Balance of Trade: An Empirical Study. *Nber Working Paper* 5771, pp. 1-28.
- Zhang, Z. (1999). Foreign Exchange Rate Reform, the Balance of Trade and Economic Growth: An Empirical Analysis for China. *Journal of Economic Development*, Volume 24, Number 2, December 1999, pp.143-136.



## LÜKS MARKALAR VE TAKLİTLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN TEORİLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Nil ENGİZEK\*  
Ahmet ŞEKERKAYA\*\*

### ÖZET

Son yıllarda tüketicilerin lüks markaların taklitlerini satın alma niyetlerinin etkileyen faktörler incelendiğinde fiyatın, tek başına önemli bir etken olmadığı görülmüştür. Fiyat dışı etkenlerin neler olabileceğine dair akademisyenler tarafından çeşitli bilimsel çalışmalar yapılmış olmasına rağmen, bunların büyük bir bölümünün, teorilerle açıklanmadığı dikkat çekmektedir. Bu çalışmadaki amaçta, lüks markalar ve taklitleri arasındaki ilişkiyi teoriler açısından inceleyerek, gerek literatüre gerekse lüks markaların yöneticilerine, konunun daha iyi anlaşılmasını sağlamak açısından katkıda bulunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Lüks markalar, taklit markalar, tüketici davranışı.

### ABSTRACT

When the factors which affect consumers' purchase intention of counterfeit luxury products has been investigated, it has been seen that price was not the only main motivation source. Even though some academicians did researches in order to understand what there could be the non-price related reasons, it was noticed that most of those studies were not based on specific theories. For this reason, the aim of this study is to investigate the relationship between luxury products and their counterfeits in terms of theories in order to make contribution on the related literature and also help marketing managers of luxury products to understand the "counterfeit" problem deeply.

**Keywords:** Luxury brands, counterfeit products, consumer behavior.

### Giriş

Firmaların, küreselleşmenin de etkisiyle, rekabetin hızla arttığı iş hayatında ayakta kalabilmek ve varlıklarını devam ettirebilmek için çeşitli arayışlar içine girdikleri görülmektedir. Markalaşma, bu yöntemler arasında en fazla tercih edilen yol olmaktadır. Bu kavramın önemini anlayan yöneticiler, markaları için ciddi finansal yatırımlar yapmaktadırlar. Zira bu markalar, günümüzde firmaların en önemli görünmeyen varlıklarını oluşturmakta ve hatta

\* Arş.Gör.Dr., İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Pazarlama A.B.D., nilkodaz@istanbul.edu.tr

\*\*Prof.Dr., draseker@istanbul.edu.tr

görünenlerden daha değerli olmaktadır. Ancak bu kadar yatırıma rağmen, ilerleyen teknolojinin de yardımıyla, bu markaların ürünleri bire bir taklit edilebilmektedir. Her ne kadar çeşitli hukuki yöntemlerle bu durum engellenmeye çalışılsa da, lüks markaların taklitlerine olan talebin önüne geçilemediği için başarılı sonuçlar alınmadığı görülmektedir. Bu da, tüketicinin neden bu ürünleri talep ettiğini anlamının önemini göstermektedir. Tüketicileri taklit ürün satın almaya iten başlıca faktörün düşük fiyat olduğu bilinse de (Eisend ve Schuchert-Güler, 2006);

yapılan araştırmalar yüksek gelire sahip tüketicilerin de taklit marka satın alma niyetinin olduğunu göstermektedir (Eisend ve Schuchert-Güler, 2006). Bu bulgu fiyatın, taklit markaya olan talebi açıklamada yeterli olmadığını işaretidir.

Bu kavramsal çalışma kapsamında da, tüketicilerin lüks markaların taklitlerini tercih etmelerinin arkasında yatan fiyat dışı nedenler bir takım teoriler açısından değerlendirilecektir. Ancak teorilerden bahsetmeden önce konunun daha net anlaşılabilmesini sağlamak adına “lüks marka” kavramından, lüks markaların özelliklerinden ve taklit ürünlerle olan ilişkisinden bahsedilecektir.

### **1. Lüks Marka Tanımı**

Fransızca “luxe” kelimesi ile dilimize yerleşmiş olan lüks kelimesi, her tür davranışta (harcamada, giyimde) gereğinin üzerine çıkma, ihtiyaçtan fazlası olma, gerekli olandan fazla ve gereksiz mânâlarına gelmektedir (Seyidoğlu, 1992, s.182). Etimolojik olarak kökeni ise Latince “Luxus” ve “luxuria” kelimelerinden gelmekte ve “alışılabilir ve normal ölçülerin dışında” olarak açıklanmaktadır (Valtin, 2005 aktaran Baumgarth, Schneider ve Ceritoğlu, 2008, s.539).

Türk Dil Kurumu’nun sözlüğünde ise “Lüks” kelimesi; “giyimde, eşyada, harcamada aşırı gitme, gösteriş, şatafat” olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu)

“Lüks” kavramının anlamı kişiden kişiye değişebildiği için, net olarak tanımını yapmak zordur. Lüks kavramının bu değişkenliği, kendi özelliğini verdiği “lüks marka” gibi diğer tanımları da anlaşılması zor bir hale getirmektedir.

“Lüks marka” kavramı hakkındaki tanımlamalardan biri McKinsey (1990) tarafından yapılmıştır. Bu tanımlamada, fiyat-fonksiyonel özellik ilişkisi temel alınmış ve “...gözle görülebilir fonksiyonel özellikler açısından benzer ürünlere göre büyük bir farkı olmayan; ancak sürekli olarak diğerlerine göre daha yüksek fiyata sahip olabilen” markalar olarak ifade edilmiştir (McKinsey Corporation aktaran Baumgarth, Schneider ve Ceritoğlu, 2008). Ancak her fiyatı yüksek olan ve mükemmel kalitede olan markalar, lüks markalar sınıfına girmemektedir. Bir ürünün fiyatının yüksek olması, onun kalitesinin bir göstergesi olabilir ve ayrıca, yüksek fiyat, o ürünü nadir ve özel bir ürün yapabilir. Ancak bu özellikler tek başına tüketicide “lüks” algısını oluşturmak için yeterli olmamaktadır (Dubois ve Duquesne, 1993). Bunu dikkate alan araştırmacılar, bundan sonra yapılan çalışmalarda “lüks marka” kavramını

tanımlarken ürünün fonksiyonel ve görsel özellikleri dışında, taşıdığı sembolik anlamları da dikkate almışlardır. Örneğin, Nueno ve Quelch (1998), markanın sosyolojik ve psikolojik etkisini de göz önünde bulundurmışlar ve şöyle bir tanımlama yapmışlardır: “Lüks markalar, ödenen fiyata oranla çok daha düşük fonksiyonelliğe sahip; ancak diğer taraftan maddi olmayan özelliklerinin ödenen bedele oranla çok yüksek olduğu markalardır”.

Lüks markaları tanımlamada kullanılan en yaygın ölçüm yöntemlerinden biri Vigneron ve Johnson (1999) tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntemle göre bir markanın tüketici tarafından lüks olarak algılanıp algılanmadığını anlamak 5 temel ölçüte dayanmaktadır. Bunlar;

- Algılanan gösterişçi değer, Veblen etkisine kapılmış olan tüketiciler için önem arz eder. Veblen etkisinde olan tüketicilere göre yüksek fiyata sahip olan markalar lüks markalardır.

- Algılanan tek olma değeri, aykırılık etkisinde (snob etkisi) olan tüketiciler için önemlidir. Bu tarz tüketiciler popüler markaları kullanmaktan kaçınarak kendilerini tek / eşsiz hissettiren markalara yönelirler. Onlara bu hissiyatı veren markalar lüks markalardır.

- Algılanan sosyal değere bakılacak olursa, bu değere önem veren tüketiciler çoğunluğa uyma etkisindedir (Bandwagon etkisi) ve aykırılık (snob) etkisinde olan tüketiciler gibi fiyata bir prestij göstergesi olarak çok anlam yüklemeyiz. Onlar için önemli olan kullandıkları markaların çevresindekiler üzerinde nasıl etki yapacağıdır. Çevresinde kabul görmelerini sağlayan markalar lüks markalar kategorisine girmektedir.

- Algılanan haz / hedonistik değerlerin önemli olduğu tüketiciler için lüks markaların kendilerini iyi hissettirmesi ve haz almasını sağlaması önemlidir. Aykırılık ve çoğunluğa uyma etkisindeki tüketicilerde olduğu gibi fiyata, bir saygınlık göstergesi olarak çok da önem vermezler.

- Algılanan kalite değerine bakarak lüks olan ve olmayan markaları birbirinden ayıran tüketiciler ise ürün kalitesine bakarak ve fiyatı da bir kalite göstergesi olarak kullanarak lüks olan ve olmayan markaların gruplandırmasını yaparlar.

Dubois, Laurent ve Czellar tarafından, 2001 yılında Batı Avrupa, Amerika ve Asya Pasifik kıtalarındaki 20 ülkede hem kalitatif hem de kantitatif şekilde gerçekleştirilen araştırma, lüks markaları diğer markalardan ayıran özelliklerin belirlenmesine ilişkin yapılan en kapsamlı araştırmadır. Bu araştırmada tüketici algılarına göre lüks markaları, lüks olmayan markalardan ayıran altı temel değişken belirlenmiştir. Bu değişkenler “mükemmel ürün kalitesi”, “çok yüksek fiyat”, “enderlik”, “estetik”, “uzun bir geleneğe sahip marka geçmişi” ve “gerekli olmama / kullanışlı olmama” olarak tanımlanmaktadır. Mükemmel ürün kalitesi; gerçekleştirilen çalışmada, tüketici algısında lüks markaları diğer markalardan ayırmaya yarayan değişkenlerin

başında gelmektedir. Çok yüksek fiyat ise, hem aynı ürün kategorisindeki hem de diğer ürün kategorilerindeki markalara kıyasla alışılmalı dısında mutlak yüksek bir fiyatı ifade etmektedir. Genellikle sosyal statü göstergesi olarak görülen lüks markalar, ender olarak rastlanan, herkesin ulaşamadığı, çok az sayıda tüketici tarafından kullanılan markalar olarak görülmektedir. Böylelikle enderlik özelliği lüks markaları diğer markalara göre daha özel kılmaktadır. Estetik özelliği, ürüne büyüleyici bir güzellik veren tasarım, renk ve stil olarak algılanmakta ve markanın orijinal olarak algılanmasını sağlayan en önemli özellik olarak ifade edilmektedir. Uzun marka geçmişi ise, markanın yıllar içinde sürekli ve düzenli olarak izlediği iletişim stratejileri sonucunda oluşmaktadır. Son özellik ise lüks markanın gerekli olmaması durumudur. Burada tüketiciler, lüks markaları teknik açıdan fonksiyonellikleri yerine daha çok sembolik özellikleri ile algılayıp değerlendirmektedir.

En son olarak da Vickers ve Renand (2003), lüks olarak algılanan markaları lüks olmayanlardan ayırabilmek için 3 boyutlu bir model geliştirmiştir. Bu boyutlar fonksiyonellik, deneyimsellik ve sembolik etkileşimdir. “Fonksiyonellik”, ürünün, var olan bir problemi çözebilen veya bir sorunun oluşmasını engelleyebilen özellikleri olarak tanımlanmaktadır. “Deneyimsellik”, geleneksel ve özel tasarım özellikleri gibi, o markanın tüketicide, duysal zevk ve hazlar uyandırmasını sağlamasıdır. “Sembolik etkileşim” özelliği ise, lüks markanın, kişide statü sahibi olduğu hissini uyandıran prestijli bir isme veya hatırlanabilen tasarımlara sahip olmasıdır. Bu üç özelliği tüketicide hissettiren markalar lüks markalar olarak algılanmaktadır.

Vigneron ve Johnson’a (2004) göre, lüks markaların taşıdığı oldukları psikolojik ve sosyal anlamlar bu markaları lüks olmayanlardan ayıran önemli karakteristiklerdir. Ancak, “lüks” ün anlam olarak göreceli bir yapıya sahip olması, tüketicilerin bu markaları daha detaylı olarak algılamasına ve değerlendirmesine neden olmaktadır (Turunen ve Laaksonen, 2011). Bütün lüks markaların aynı derecede “prestij” li olarak algılanmadığı araştırmacılar tarafından tartışılan bir konudur (Vigneron ve Johnson, 2004).

Kapferer’e (2008) göre, lüks ürün pazarı dört basamaktan oluşan bir piramit olarak tanımlanabilir. Bu basamaklar “griffe”, “lüks marka”, “üst sınıf” ve “marka” ’dır. Bu basamaklar arasında, en üstte, en üst düzey lüks olma özelliğine sahip, bir mimarlık terimi olan “griffe” vardır. Bunların temel özelliği saf ve eşsiz bir tasarıma sahip olmalarıdır. “Griffe”, görsel marka logosuna sahip olmadığı için “sessiz lüks” olarak da adlandırılır ve bu yüzden bu tür markalar, lüksün varlığını, markanın görseelliği olmadan da anlayabilen “lüks uzmanları” için bir anlam ifade etmektedir. “Griffe”ler, sosyal anlamlar içermek yerine sadece psikolojik anlamlar taşırlar ve kişinin öz benliği ile ilgilidirler. Kişiyeye özel elbise ve mücevher tasarımları bu gruba örnek olarak verilebilir. İkinci basamakta yer alan lüks markalar, “griffeler”in tam tersi özelliklere sahiptirler. Bu gruptaki markalar, kolaylıkla görülebilen logolara sahip oldukları için “sesli lüks” olarak da adlandırılmaktadırlar. Bu nedenle de psikolojik anlamlar yerine sosyal anlamlar ifade ederler (Kapferer, 2008, s. 96-100). Yüksek derecede logo görünürlüğüne sahip olan lüks markalar, taklit marka

üreticileri tarafından en çok taklitleri yapılan markalardır. Çünkü bu markaların taklitleri, tüketicilere arzu edilen sosyal statüye sahip olma imkânı vermektedir (Turunen ve Laaksonen, 2011).

Bu literatür taraması göstermektedir ki, lüks ürünler pazarındaki büyümeye ve konu ile ilgili yapılmış olan çalışmaların zenginliğine rağmen bir markayı lüks marka yapan özellikler üzerinde tam olarak görüş birliğine varılamamıştır (Dubois ve Duquesne, 1993; Vickers ve Ronand, 2003; Vigneron ve Johnson, 2004). Buna rağmen yukarıdaki tanımlara bakıldığında hepsinin ortak özelliği, lüks markaların enderlik özelliğine sahip olması gerektiğidir. Başka bir deyişle, bir markaya herkes sahip olursa, o markanın prestiji aşınır ve lükslük bileşeni markadan ayrılır. Lüks pazarlama'da bir yandan markayı geniş kitlelere yayarak arzunun körüklenmesine, bir yandan da seçkin ayrımının korunmasına ve satışın sınırlı bir kitlede tutulmasına çalışılır (Kaya, 2010, s. 210). Prestijin devamı için yüksek marka haberdarlığı ve marka difüzyonunun sıkı biçimde kontrol edilmesi gerekmektedir. Ancak bu şekilde marka lüks olmayı sürdürebilir. Lüks markaların taklitlerinin pazarda var olması, o markaların enderlik özelliğini azaltmakta ve bu durum da birçok lüks marka kullanıcılarını, kullandıkları markayı terk ederek başka markalara yönelmelerine yol açmaktadır (Commuri, 2009).

## **2. Lüks Markalar ve Taklitleri**

Tüketiciler, lüks ürünler gibi moda öğeleri içeren ürünleri tüketmeye daha çok meyillidirler (Tom vd., 1998). Lüks ürünlere sahip olma arzusunun altında yatan temel motivasyon kaynağı, tüketicilerin çevresindekileri etkileme arzusundan kaynaklanmaktadır (Tsai, 2005). Çünkü tüketiciler statü göstergesi olan ürünleri sembol olarak kullanarak, referans gruplarına kendileri hakkında bilgi vermektedirler (Dubois ve Paternault, 1995; Holt, 1995).

Lüks markaların en temel özelliği yüksek fiyatlarıdır ve bu özellik, ayrıcalık ve prestijin göstergesi olmaktadır. Her ne kadar taklit ürünlerle orijinal ürünlerin kaliteleri kıyaslanamasa da, geçmiş yıllara nazaran taklit markaların kalitelerinde de ciddi bir iyileşme görülmüştür. Ayrıca bazı çalışmalarda, taklitlerin, daha pahalı olan orijinal ürünlerin alternatifi olduğu çünkü her iki ürün arasında algılanan kalite açısından gözle görülür bir fark olmadığı iddia edilmiştir (Gentry, Putrevu ve Shultz, 2006). Bu nedenle orijinal ve taklit ürün aynı amacı yerine getirdiği sürece, tüketiciler tarafından benzer ürünler olarak düşünülmektedirler (Shocker, Bayus, ve Namwoon, 2004; Wilcox, vd. 2009). Bu da göstermektedir ki, taklit ürün orijinali ile görsel olarak özdeş ise ve istenen sembolik değeri taşıyorsa, tüketiciler böyle ürünleri satın alma niyetinde olmakta veya satın almaktadırlar (Eisend ve Schuchert-Güler, 2006).

Lüks markaların taklitlerinin orijinal ürünlerin kullanıcıları üzerinde nasıl bir etki yaptığına dair ilk çalışmalardan biri Nia ve Zaichkowsky (2000) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre taklit ürünlerin varlığı, orijinal lüks markalara sahip tüketicilerin algıladıkları değer, memnuniyet ve statü gibi hisleri etkilememektedir.

Diğer taraftan, yapılan başka bir çalışmada taklitlerin varlığının, orijinal lüks markaların değerini azalttığı ve sembolik değerlerini erozyona uğrattığı görülmüştür (Zho ve Hui, 2003). Son zamanlarda yapılan çalışmalarda bu bulguları destekler niteliktedir. Örneğin, Wilcox vd. (2009)'ne göre, lüks markalara karşı sosyal temelli motivasyona sahip olan tüketiciler, bu markaların taklitlerini daha fazla tercih edebilmektedirler. Araştırma bulguları, ayrıca, bu durumun sadece satışlarda azalma yaratmadığını, aynı zamanda uzun dönemli olarak marka değerini aşındırdığını göstermektedir.

Commuri (2009) tarafından yapılan çalışmada ise, lüks markaların taklitlerinin varlığı karşısında, orijinal marka sahiplerinin nasıl bir tutum içerisinde olduğu incelenmiştir. Bulgular göstermektedir ki, orijinal marka kullanan tüketiciler favori markalarının taklitleri ile karşılaştıkları zaman şu üç stratejiden birini izlemektedir:

1- Göç (flight): Tüketici tercih ettiği markanın taklit edildiğini gördüğü zaman o markayı kullanmaktan vazgeçip, yeni bir markaya geçiş yapmaktadır.

2- Değerlendirme (reclamation): Yaşlı tüketiciler tarafından izlenen bir yoldur, o markanın öncü müşterilerinden olmayı tekrar gözden geçireceklerdir.

3- Markasız ürünler tercih etme (unbranding): Varlıklı insanların tercihidir, markayı gösteren bütün ipuçlarını gizlemeyi seçeceklerdir. Bu gruptaki tüketiciler taklit edilmek istemezler. Onların tercihleri; giydikleri ve yaptıkları konusunda eşsiz olmaktadır. Bu tüketicilerin tercih ettikleri markalar da yüksek kişisel anlamlar taşımaktadır ancak bu anlamlar veya markanın kimliği diğerleri tarafından anlaşılabilir değildir.

Araştırma bulguları göstermektedir ki, taklitlerinin varlığı orijinal markaların değerine zarar vermekte ve bu markaları kullanan tüketicilerin, markayı terk etmelerine neden olabilecek kadar ağır sonuçları olabilmektedir. Bu sebeple, tüketicilerin taklit ürün satın alma davranışını anlamının ve bu davranışı olumsuz yöne çevirmenin gerekliliği bir kez daha anlaşılmaktadır.

### **3. Teoriler Açısından Taklit Ürün Davranışının Değerlendirilmesi**

Bu çalışma kapsamında ele alınan teoriler tüketici talebi teorileri, sembolik tüketim ve benlik ve tutumların fonksiyonel teorisidir.

#### **3.1 Tüketici Talebi Teorisi**

Tüketici satın alma davranışına ilişkin geliştirilen ilk model ve teoriler ekonomistler tarafından ortaya konmuştur. Talep teorisine göre, tüketiciler satın alma kararlarında rasyonel davranmakta ve ürünlerin kendilerine sağladığı faydaya bakarak, hangi üründen ne kadar satın alacağına karar vermektedir (Dinler, 2005 aktaran Eryiğit, 2009, s. 43). Talep teorisinin temeli, fiyat-talep arasındaki ilişkiye dayanmaktadır. Diğer bir ifade ile bütün değişkenler sabit tutulduğunda, fiyatta meydana gelecek değişimin talep üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Buna göre, ürünün fiyatındaki artış, üründen elde edilen



faydayı azaltmakta ve tüketicinin o ürüne olan talebi düşmektedir. Ancak daha sonra yapılan çalışmalarda, fiyatın talebi açıklamada tek etken olmadığı, bir ürünün fiyatı arttığı halde, talebin de arttığı gözlenmiştir. Bunun sebebi de, bireyin davranışı üzerinde sosyal çevresinin önemli bir etkisinin bulunmasından kaynaklanmaktadır (Veblen, 1973; Bearden vd., 1989). Ancak, bu durum tüketimi açıklayan ilk modellerde istisnaî durum olarak değerlendirilmiş ve modellerin dışında tutulmuştur.

Bireysel talebin diğer tüketicilerin talebine bağlı olduğunu öne süren ilk ekonomistlerden biri Cunyghome (1892'den aktaran Mason, 1995)'dir. Daha sonra, 1899 yılında Veblen tüketici talebinin büyük bir bölümünün sosyal olduğunu, bireylerin tüketim yoluyla sosyal statülerini göstermek istediklerini savunmuştur (Veblen, 1973 aktaran Eryiğit, 2009, s. 44). Benzer şekilde, tüketici talebinin diğerlerinin talebinden etkilendiğini savunan diğer bir ekonomist Pigou (1903'den aktaran Mason, 1995) olmuştur. Pigou'ya göre, tüketiciler sosyal olarak kabul edilen ürünleri arzu etmekte ve kabul edilmeyen ürünleri reddetmektedir (aktaran Eryiğit, 2009, s. 44). Diğer yazarların bu görüşü, ürünlerin tüketimi için fonksiyonel olmayan motivasyonlar kavramını aydınlatan Leibenstein (1950) tarafından da desteklenmiştir. Leibenstein (1950) bu teorilerden hareketle, "tüketici talebi teorisinde çoğunluğa uyma, aykırılık ve veblen etkisi" isimli çalışmasında tüketici talebini fonksiyonel talep ve fonksiyonel olmayan talep olmak üzere ikiye ayırmıştır.

Fonksiyonel talep, ürünlerin kalitelerinden, fonksiyonel faydalarından dolayı var olan talebi temsil ederken, fonksiyonel olmayan talep ise ürünlerin kalitesi dışında diğer etkenlerden dolayı ürünün talebine olan artışı ifade eder. Fonksiyonel olmayan talep kendi içinde spekülâtif talep, rasyonel olmayan talep ve fayda üzerindeki dışsal etkiler olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Spekülâtif talep ürünün fiyatının artacağı beklentisi ile ürünün stoklanmak istenmesi şeklinde oluşan taleptir. Rasyonel olmayan talep planlanmamış, acil durum, anlık arzuların karşılanması vb. gibi nedenlerle ortaya çıkan taleptir. Üründen elde edilen faydanın, diğerlerinin aynı ürünü satın alması veya tüketmesine ve ürünün fiyatının yüksek olmasına bağlı olarak artması veya azalması durumları fayda üzerindeki dışsal etkiler olarak tanımlanmaktadır (Leibenstein, 1950). Fayda üzerindeki dışsal etkiler, talep üzerindeki kişilerarası etkiler olarak da adlandırılmaktadır (Vigneron ve Johnson, 1999). Leibenstein (1950) bu etkileri a-) çoğunluğa uyma etkisi (bandwagon), b-) aykırılık etkisi (snob) ve c-) Veblen etkisi olarak tanımlamaktadır.

Tüketicinin diğerlerine benzeme davranışı ile tatmin olması durumunda, çoğunluğa uyma etkisi ortaya çıkmaktadır. Çoğunluğa uyma etkisinde olan tüketiciler çevresindekilerle uyumlu olmak ve onlardan biri gibi algılanmak istemektedirler. Bu açıdan, ürün bir gruba ait olmayı gösteren bir sembol olarak algılanmaktadır. Bu etkiye göre, bir ürün ne kadar çok kişi tarafından kullanılıyorsa o kadar değerli olmaktadır (Vigneron ve Johnson, 1999).

Aykırılık etkisinde ise, çoğunluğa uyma etkisinin tersine, diğerlerinden farklı olmak isteyen ve bu yüzden çoğunluk tarafından tüketilmeyen ürünlerin arayışında olan bir tüketici davranışı söz konusudur. Tüketiciler diğerlerinden

farklı olmak için pahalı ve özel ürünleri satın almak istemektedirler (Braun ve Wicklund, 1989).

Veblen etkisinde ise, tüketiciler fiyatı bir sosyal statü aracı olarak görmekte ve yüksek fiyatlı ürünleri tüketme eğilimindedirler (Lichtenstein, Ridgway ve Netemeyer, 1993). Bundan ötürü, veblen etkisindeki tüketicilerin fonksiyonel olarak aynı olan bir ürüne daha fazla ödemeye istekli oldukları ifade etmektedir (Bagwell ve Bernheim, 1996).

Özetle çoğunluğa uyma etkisinde olan tüketiciler genel olarak, sosyal çevreleri tarafından kullanılan ürünleri kullanma eğiliminde iken, aykırılık etkisinde olanlar ise farklılıklarını göstermek için herkes tarafından kullanılmayan ürünleri tercih etmektedirler (Braun ve Wicklund, 1989). Veblen etkisinde ise tüketiciler zenginliklerini/servetlerini göstermek amacıyla daha yüksek fiyatlı ürünleri satın almaktadırlar (Braun ve Wicklund, 1989; Herpen vd., 2005).

Ross, Bierbrauer ve Hoffman'a (1976'dan aktaran Bhardwaj, 2010) göre tüketiciler, lüks ürünleri çoğunluğa uyma etkisinden dolayı, yani sosyal çevresinde bu ürünleri kullanmakta olan kişilerle uyum içinde olmak amacıyla tüketirler. Amaldoss ve Jain (2005) ise bu argümanın tersini iddia etmiş ve lüks ürün tüketen tüketicilerin diğerlerinden farklı olma ihtiyaçlarından kaynaklanan aykırılık etkisinden dolayı bu davranışta bulduklarını söylemişlerdir. Vigneron ve Johnson'ın (1999) çalışmalarında ise çoğunluğa uyma ve aykırılık etkileri; sosyal değeri ve eşsizlik (unique) değerini yansıtan motivasyonlar olarak gösterilmiştir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre, arkadaşlarından veya sosyal çevreden etkilenen tüketiciler onlardan onay almaya eğilimlidirler ve bu da lüks markaların tüketiminde çoğunluğa uyma etkisini yansıtmaktadır. Aykırılık veya veblen etkisinde olan tüketicilerin lüks markaların taklitlerini satın alması beklenmemektedir. Zira, yukarıda da belirtildiği gibi, bu tüketiciler için üründen sağlanan fayda ya o ürünün çok az kimse tarafından kullanılması, ya da fiyatının yüksek olmasıdır. Lüks markalı ürünlerin taklitlerinde her ikisi de söz konusu değildir. Ancak tüketici talebini etkileyen, diğer sosyal etkenlerden olan çoğunluğa uyma etkisinde ise tüketicilerin sosyal çevre ile uyumlu olabilmesi adına, ekonomik gücünün yetmediği veya sadece modası çabuk geçtiği için lüks bir markaya o kadar para vermek yerine taklitlerini satın alması beklenen bir davranıştır (Bhardwaj, 2010). Ancak bu etkide olan tüketici, bir taraftan sosyal çevreden kabul görme ve onlara uyumlu olma çabası içinde iken, diğer taraftan da çevresindekiler tarafından taklit ürün kullanıldığının anlaşılması riskini taşımaktadır. Bu sebepten orijinal lüks marka yöneticilerinin üzerinde durması gereken nokta, tüketicilerin algıladıkları bu riski daha da belirgin hale getirerek tüketicileri bu davranıştan uzaklaştırmak ve onların çoğunluğa uyma etkisi özelliğinden faydalanarak lüks markaları satın almaya teşvik edecek pazarlama stratejileri geliştirmektir.

### **3.2 Sembolik Tüketim ve Benlik**

Ürünlerin sadece fiziksel ihtiyaçların karşılanması için değil, duyguların ifade edilmesine yardımcı olmak ve sosyal çevrede kabul görmek amacıyla da kullanılmasıyla ilgili literatür çalışmaları çok eskilere dayanmaktadır (Veblen, 1899; Bourdieu, 1984; Belk, 1988; Corrigan, 1997 aktaran Geiger-Onoto, 2007). 18. Yüzyıl İngiltere’inde bir ailenin sosyal statüsü, parasal durumundan ziyade oturduğu ev, kullanmış oldukları mobilyalar, vb. gibi maddi varlıklar aracılığı ile anlaşılırmaktaydı. Günümüzde ise moda ürünleri ve lüks ürünler bu amacı yerine getirmektedir. Çünkü ürünler / markalar tüketiciler için fonksiyonel özelliklerinin ötesinde anlamlar taşımaktadırlar ve tüketimin tüketicilerin kimliklerini oluşturmalarında önemli bir yere sahip olduğu söylenebilir (Kacen, 2000:345 aktaran Azizağaoğlu, 2010, s. 36). Diğer bir ifade ile tüketici davranışlarının tam olarak anlaşılabilmesi ve açıklanabilmesi için, araştırmacıların tüketicilerin sahip oldukları varlıklara yükledikleri anlamları da anlamaları gerekmektedir (Belk, 1988, s. 139). Çünkü insanlar çevreleriyle tükettikleri aracılığıyla iletişim kurarlar. Bu bağlamda sembolik tüketim; “ürünlerin kısmen de olsa sembolik değerlerine göre değerlendirilip, satın alınması ve tüketilmesidir” (Odabaşı, 2006b, s. 139).

Sembolik tüketim satın alma davranışında tüketiciler belli bir mal ya da hizmete ilişkin satın alma kararı verirken toplumun söz konusu ürün ile ilişkilendirdiği sembolleri dikkate almaktadır (Leigh ve Gabel, 1992, s. 28). Sembolik tüketim ile ilgili geçmişte yapılmış çalışmalardan ilki Veblen (1899 aktaran Trigg, 2001) tarafından gerçekleştirilmiştir. Veblen (1899 aktaran Trigg, 2001) yaptığı açıklamalarda gösterişçi tüketim ile adlandırdığı kavrama ilişkin açıklamalar yapmıştır. Veblen (1899 aktaran Trigg, 2001, s. 100)’in açıklamalarına göre tüketiciler tüketim kararlarını toplum içerisinde kendilerinden daha üstün seviyede olan tüketicileri dikkate alarak yapmaktadırlar. Çünkü tüketicilerin satın alma kararlarında kendilerini daha zengin ve daha üstün gösterme arzuları etkilidir (Trigg, 2001, s. 100).

Sembolik tüketim kavramının tam olarak açıklanabilmesi ve anlaşılabilmesi için benlik kavramından da bahsetmek gerekmektedir. Benlik, en basit şekliyle kişinin kendini algılayış biçimi, kendisine karşı olan tutumu ve kendisi ile ilgili olarak ne düşündüğü olarak tanımlanmaktadır (Odabaşı ve Fidan, 2007, s.204). Tüketici davranışı literatüründe benlik kavramının altı farklı türünden bahsedilmektedir (Khan, 2006):

- 1-) Gerçek benlik: Kişi kendisini gerçekte nasıl gördüğüdür
- 2-) İdeal benlik: Kişinin kendisini nasıl görmek istediğidir
- 3-) Sosyal benlik: Kişinin, etrafındaki insanların onun hakkında ne düşündüğü ile ilgilidir
- 4-) İdeal sosyal benlik: Kişinin, etrafındaki insanların onun hakkında ne düşünmelerini istediği ile ilgilidir
- 5-) Beklenen benlik: Gerçek benlikle ideal benlik arasındaki benliktir.
- 6-) Durumsal benlik: Kişinin, belirli bir durumdaki imajıdır.

Benlik teorisine göre, bireyler kişiliklerini iki şekilde ifade edebilirler: Ya oldukları gibi davranırlar yani gerçek benliklerini gösterirler, ya da ideal benliklerine yaklaşacak davranışlar içinde bulunurlar. Kişinin gerçek benliği ve ideal benliği birbirinden farklı olduğunda birey, gerçek benliğine göre mi yoksa olmasını istediği ideal benliğine göre mi davranacağına karar vermelidir. Burada yapılacak olan tercih, davranışın görünürlüğü, kimler tarafından görüldüğü ve davranışın kişinin imajı için önemi gibi davranışsal etkenlere bağlıdır (Wells ve Prensky, 1996).

Benlik kavramının tüketici davranışlarında bu kadar önem arz etmesinin nedeni, tüketicilerin kendileri hakkındaki düşüncelerinin tüketim aktivitelerini etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Tüketicilerin tüketmiş oldukları ürünler ve hizmetler onların benliklerinin ve sosyal kimliklerinin tanımlanmasına yardımcı olmaktadır (Solomon, 1983). Giysiden kozmetiğe birçok ürünün satın alınmasının arkasında yatan temel neden; kişilerin bu ürünleri kullanarak pozitif bir imaj oluşturma veya var olan negatif imajlarını gizleme çabalarından kaynaklanmaktadır (Hanna ve Wozniak, 2001). Bir anlamda ürün ve hizmetler kişiler arasındaki sosyal bir iletişim aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bakış açısına göre özellikle toplumsal olarak tüketilen ürün ve hizmetler kişiler arasındaki sosyal etkileşimde önemli bir rol oynamaktadır (Hyatt, 1992, s. 299). Ürün ve hizmetlerin bir iletişim aracı olarak kullanılabilmesi için, anlamlarının sosyal olarak paylaşılması ve bu anlamların kişiler arasındaki sosyal iletişimin ürünü olması (Banister ve Hogg, 2001, s. 192 aktaran Ozansoy, 2009, s. 15) gerekmektedir. Bunun yanı sıra belli bir referans gruptaki kişilerin söz konusu mal ve hizmetlere aynı anlamı yüklemeleri de gerekmektedir (Elliott, 1994, s. 13).

Günlük hayatta, bireyler, tüketimi benliklerini ifade edebilmek için bir sembolik araç olarak kullanmaktadırlar. Zengin imajı çizmek isteyen tüketiciler statü simgesi olan ürünleri tüketerek bunu yapmaya çalışmaktadırlar (Elliott, 1994). Belirli bir sosyal sınıfa ait olma çabası içinde olan tüketiciler de bu tarz sembolik anlamları olan ürünleri tüketmektedirler (Perez vd., 2010). Tüketicilerin sahip oldukları şeyler onların kimliğinin bir parçası olmakla beraber, çevresindekilerin de onları tanımlayabilmeleri için ipuçları sunmaktadır (Perez vd., 2010). Bu maddiyatlar, kişinin benliğinin bir parçası haline gelir ve kimliklerinin oluşumuna katkıda bulunur (Belk, 1988; Celsi vd., 1993). Bu durum moda ürünleri, lüks ürünler gibi hedonik tüketimin söz konusu olduğu ürünlerde daha da belirgin olmaktadır. Çünkü bu tarz ürünlerin satın alma sürecinde sembolik anlamlar çok daha önemli bir rol oynamaktadır. Lüks markaların taklitleri de orijinaleri ile dış görünüş olarak özdeş algılandığı sürece, tüketiciler tarafından, sosyal benliklerine katkıda bulunmak için satın alınma olasılığı yüksektir.

### **3.3 Tutumların Fonksiyonel Teorisi**

Tutum; “bir nesne, bir kişi veya kişiler (kendimiz dâhil), bir konu, fikir veya bir nesne hakkındaki olumlu veya olumsuz değerlendirmelerimiz ve bu

değerlendirmelere göre belirli şekilde davranma eğilimimizdir” (Koç, 2007, s. 158). Bireylerin çeşitli tutumlara sahip olmalarının temelinde ise sahip olunan bu tutumların o bireylere pratik faydalarının olması ve o bireylerin hayatlarını daha kolayca sürdürebilmelerine yardımcı olmaları yer almaktadır (Koç, 2007). Tutumların sosyal davranışı nasıl kolaylaştırdığını açıklamak için ise, psikolog Daniel Katz (1960) tarafından tutumların fonksiyonel teorisi kavramı ortaya atılmıştır.

Tutumların fonksiyonel teorisinin (Katz ve Stotland, 1959; Sarnoff ve Katz, 1954 aktaran Grewal, Mehta ve Kardes, 2000) temel sorusu “insanlar tutumlara neden sahiptirler?” dir. Fonksiyonel yaklaşım der ki, insanların, sebepleri olduğu için bir şeye karşı tutumları olur ve bu sebepler bilinmediği sürece kişilerin tutumlarını değiştirmek neredeyse imkânsızdır (Katz, 1960). İnsanlar aynı objeye karşı aynı tutuma sahip olsalar bile bu tutumun arkasında yatan sebepler kişilere göre farklılaşabilmektedir. İnsanların tutumlara sahip olmasının arkasında yatan neden ise tutumların sosyal davranışı kolaylaştırmasından kaynaklanmaktadır. Tutumların arkasında yatan temel etkenler, sahip olunan tutumun kişiye sağladığı faydadan kaynaklanmaktadır. Tutumların temel fonksiyonları Katz (1960) tarafından 4 şekilde sınıflandırılmıştır. Bunlar; fayda fonksiyonu, bilgi fonksiyonu, ego koruma fonksiyonu ve değer ifade etme fonksiyonudur. Smith vd. (1956’dan aktaran Herek, 1987) ise tutumların fonksiyonlarını 3 grupta sınıflandırmıştır: nesne değerlendirme fonksiyonu (object appraisal function), dışsallaştırma fonksiyonu (externalization function) ve sosyal uyum fonksiyonu (social adjustment function). Her iki sınıflandırmada da birbirleri ile örtüşen özellikler vardır.

Katz’ın fayda fonksiyonunda, kişiler kendilerine sağladığı yararları maksimize eden objelere pozitif tutum geliştirirken, zarar veren nesne ve olgulara da negatif tutumlar geliştirirler. Bu pozitif ve negatif tutumların var olması bireyin daha rahat, daha az zahmetli ve kendi çıkarlarını koruyan bir hayat sürdürebilmesine yardım eder (Koç, 2007). Smith vd.’nin (1956’dan aktaran Herek, 1987) önermiş olduğu nesne değerlendirme fonksiyonu, Katz’ın fayda fonksiyonuna çok benzemektedir. “Nesne Değerlendirme Fonksiyonu”, kişilerin, ilgileri ve endişeleri ile ilgili olarak, objeleri ve olayları değerlendirebilmeleri için bir kılavuz görevi görmektedir. Bu kılavuz sayesinde bireyler kendilerine maksimum fayda ve minimum zarar sağlayan objeleri ve olayları değerlendirebilmektedirler.

Bilgi fonksiyonu ise, kişinin temel ihtiyaçlarından biri olan, anlamlı, kararlı ve düzenli bir çevreye sahip olma isteğini gerçekleştirmesine yardımcı olur. Katz’a göre (1960), bireylerin bilgi fonksiyonu temelli tutumlara sahip olmalarının sebebi, bu işlevin, kişinin çevresindeki kompleks ve belirsiz bilgi algısını basitleştirmesi ve organize edip “hazır şablonlar” şeklinde bireye sunulmasına yardımcı olmasından kaynaklanmaktadır.

Kişilerin belirli kişi, nesne, olay ve olgulara karşı pozitif veya negatif tutumlarının olmasının nedeni, bu durumun onların benlik ve kişiliklerini korumalarına yardımcı olmalarından kaynaklanıyor olabilir (Koç, 2007). Bu işlevin adı Katz tarafından ego koruma fonksiyonu olarak adlandırılmıştır. Smith

vd. (1956'dan aktaran Herek, 1987) ise bu olguyu dışsallaştırma fonksiyonu (externalization function) olarak adlandırmışlardır. Bu tutum fonksiyonuna sahip kişiler, kendilerinin iç veya dış çevrelerinden gelen tehlikelere karşı inkâr gibi savunma mekanizmaları geliştirirler (Eagly ve Chaiken, 1993'den aktaran Gregory, Munch ve Peterson, 2002).

Tutumların değer ifade etme fonksiyonu ise, kişilerin kendi değerlerini ve benliklerini ifade etmelerinde önemli rol oynamaktadır (Katz, 1960). Katz, kişisel değerleri ifade eden tutumları kavramsallaştırdığında, referans grupların etkisini de düşünmesine rağmen, Katz'ın değer temelli fonksiyonu, tutumun, diğer kişilerle olan ilişkilerinde nasıl aracılık yaptığını açıkça dikkate almamıştır. Smith vd.'nin (1956'dan aktaran Herek, 1987) önermiş olduğu sosyal uyum fonksiyonu ise, hem değerleri hem de grup normlarını göz önüne almaktadır. Özetle, bu tutum fonksiyonu hem toplum içinde oluşabilecek hem de bireysel motivasyonların ve referans grubunun potansiyel etkilerinin kişinin öz kimliği üzerindeki etkilerini göz önüne almaktadır.

Literatürde üzerinde sıklıkla durulan iki tutum fonksiyonu değer-ifade (value-expressive) ve sosyal ayarlayıcı (social-adjustive) fonksiyonlarıdır. Tüketiciler tüketime ilişkin bu iki temel tutuma sahiptirler. Tüketiciler bir ürüne karşı sosyal-ayarlayıcı tutumuna sahip oldukları zaman, bu ürünü sosyal çevrelerinden kabul görmek için tüketmeye eğilimlidirler. Bu tarz tüketiciler, ürünlerin imajlarına daha çok önem verirler (Snyder ve Debono, 1985). Çünkü bu durum, onların kendilerini sosyal çevrelerinde göstermek istedikleri sosyal imajlarıyla uyumludur. Değer ifade eden fonksiyona sahip tutumlarda ise tam tersi bir durum söz konusudur. Yani bu tüketiciler için, ürünlerin fonksiyonelliği ve kalitesi onlar için ön plandadır. Wilcox, Kim ve Sen (2009) tarafından yapılan çalışmanın temel dayanağı tutumların fonksiyonel teorisi olmuştur ve sonuçlara göre, tüketicilerin taklit tüketim davranışlarını etkilemek, onların sosyal motivasyonlarını bilmekle mümkün olmaktadır.

Bireyin değer temelli mi yoksa sosyal uyarlayıcı temelli tutuma sahip olduğunu anlamak için literatürde kullanılan yöntem onların kendini izleme derecelerini bilmektir. Kendini izleme, kişinin davranışlarını gözlememesi ve bulunduğu sosyal ortamlara göre davranışlarını değiştirebilme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Snyder, 1979; Lennox ve Wolfe, 1984; Gould, 1993). Kişiler kendini izleme seviyelerine göre iki farklı gruba ayrılmaktadır. Buldukları sosyal ortamlarda kabul gören davranışlar sergileme eğilimi yüksek olan bireyler kendini izleme eğilimi yüksek olanlar grubunda iken, sosyal ipuçlarına karşı daha az duyarlı olan ve sosyal ortamlara göre davranışlarını değiştirmeyip, tutarlı hareketler sergileyen bireyler kendini izleme eğilimi düşük olanlar grubundadırlar. Kendini izleme eğilimi yüksek olan tüketicilerin sosyal uyum fonksiyonuna dayanan tutuma sahip oldukları, kendini düşük derecede izleyen tüketicilerin değer ifade fonksiyonu temelli tutuma sahip oldukları görülmüştür (Snyder ve DeBono, 1985).

## Sonuç

Günümüz küresel dünyasında, işletmeler, yalnızca ulusal ve uluslararası firmalarla rekabet halinde değildir. Ayrıca ürünlerinin / markalarının taklitleri ile de yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Özellikle de lüks markalar, taklitçilik olgusu sebebiyle, marka değeri zarara uğrayan endüstrilerin başında gelmektedir. Bu sorun ile başa çıkmanın en temel yolu da, tüketicilerin, bu ürünleri tercih etmelerinin arkasında yatan, fiyat dışı motivasyon kaynaklarının neler olduğunun anlaşılmasıdır. Bu amaçla gerçekleştirilmiş olan çalışmada, bu motivasyon kaynaklarının hangi teoriler açısından açıklanabileceği kavramsal bir çerçeve olarak verilmiştir.

Bu kapsamda yapılan literatür araştırması sonucu tüketici talebi, sembolik tüketim ve benlik, tutumların fonksiyonel teorilerinin söz konusu motivasyon kaynaklarını açıklayabileceği görüşüne varılmıştır. Bu teorilerin net olarak anlaşılması başta akademisyenler olmak üzere, lüks markaların yöneticilerinin de, taklit ürünlerin varlığı ile mücadele ederlerken uygun pazarlama stratejileri geliştirmelerine ve taklit üreticilerinden pazar payı almalarına yardımcı olacaktır.

## KAYNAKLAR

- Amaldoss, W. & Jain, S. (2005). Pricing of Conspicuous Goods: A Competitive Analysis of Social Effects. *Journal of Marketing Research*, 42(1), 30-42.
- Azizağaoğlu, A. (2010). *Sembolik Tüketim: Ürünlerin Sembolik Özelliklerinin Satın Alma Davranışı Üzerine Etkileri*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bagwell, L. S. & Bernheim, B. D. (1996). Veblen Effects In A Theory of Conspicuous Consumption. *The American Economic Review*, 86(3), 349-373.
- Baumgarth, C., Schneider, G. & Ceritoğlu, B. (2008). *Lüks Markalar Gerçekten Lüks Markalar mı? Türkiye'deki Temel, Premium ve Lüks Markaların Faydaları ve Marka Güçlerine İlişkin Ampirik Bir Çalışma*. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 25(2), 535-564.
- Bhardwaj, V. (2010). *The Effects of Consumer Orientations on The Consumption Of Counterfeit Luxury Brands*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, The University of Tennessee.
- Bearden, W., Netemeyer, R. & Teel, J. (1989). Measurement of Consumer Susceptibility to Interpersonal Influence. *Journal of Consumer Research*, 15 (March), 473-481.
- Belk, R.W. (1988). Possessions and the Extended Self. *Journal of Consumer Research*, 15 (September), 139-168.
- Braun, O. L. & Wicklund, R. (1989). Psychological Antecedents of Conspicuous Consumption. *Journal of Economic Psychology*, 10(2), 161-187.

- Celsi, R. L., Rose, R. L. & Leigh, W. (1993). An Exploration of High-Risk Leisure Consumption Through Skydiving. *Journal of Consumer Research*, 20(1), 1- 23.
- Commuri, S. (2009). The Impact of Counterfeiting on Genuine-Item Consumers' Brand Relationships. *Journal of Marketing*, 73(3), 86-98.
- Dubois, B. & Dequesne, P. (1993). The Market for Luxury Goods Income Versus Culture. *European Journal of Marketing*, 27(1), 35-44.
- Dubois, B., Laurent, G. & Czellar, S. (2001). Consumer Report To Luxury: Analyzing Complex And Ambivalent Attitudes. *Consumer Research Working Paper*, 736, HEC, Jouy-en-Josas, France.
- Dubois, B. & Paternault, C. (1995). Observations: understanding the world of international luxury brands: the dream Formula. *Journal of Advertising Research*, 35(4), 69-75.
- Eisend, M. & Schuchert-Güler, P. (2006). Explaining counterfeit purchases: a review and preview. *Academy of Marketing Science Review*, 12(6), 1-26.
- Elliott, R. (1994). Exploring The Symbolic Meaning of Brands. *British Journal of Management*, 5(1), 13-19.
- Eryiğit, C. (2009). *Ulus Merkezilik ve Kişilerarası Etkilerin Tüketicilerin Yabancı Ürün Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkilerinin Kültürlerarası İncelemesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Geiger-Onoto, S. (2007). *Elite Brands and Their Counterfeits: A Study Of Social Motives for Purchasing Status Goods*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Houston.
- Gentry, J.W., Putrevu, S. & Shultz II, C. (2006). The Effects of Counterfeiting on Consumer Research. *Journal of Consumer Behaviour*, 5(3), 245-256.
- Gould, S.J. (1993). Assessing Self-Concept Discrepancy in Consumer Behavior: The Joint Effect of Private Self-Consciousness and Self- Monitoring. *Advances in Consumer Research*, 20(1), 419-424.
- Gregory, G. D., Munch, J. M. & Peterson, M. (2002). Attitude functions in consumer research: comparing value–attitude relations in individualist and collectivist cultures. *Journal of Business Research*, 55(1), 933-942.
- Grewal, R., Mehta, R. & Kardes, F. R. (2000). The role of the social-identity function of attitudes in consumer innovativeness and opinion leadership. *Journal of Economic Psychology*, 21(3), 233–252.
- Hanna, N. & Wozniak, R. (2001). *Consumer Behavior: An Applied Approach*. Prentice Hall.
- Herek, G. M. (1987). Can functions be measured? A new perspective on the functional approach to attitudes. *Social Psychology Quarterly*, 50(4), 285-303.
- Herpen, E., Pieters, R. & Zeelenberg, M. (2005). How Product Scarcity Impacts On Choice: Snob And Bandwagon Effects. *Advances In Consumer Research*, 32, 623-624.



- Holt, D. B. (1995). How Consumers Consume? A Typology of Consumption Practices. *Journal of Consumer Research*, 22 (March), 1- 15.
- Hyatt, E.M. (1992). Consumer Stereotyping: The Cognitive Bases of The Social Symbolism of Products. *Advances in Consumer Research*, 19, 299-303.
- Kapferer, J.N. (2008). *The New Strategic Brand Management: Creating and Sustaining Brand Equity Long Term*. 4th edition, Kogan Page, London.
- Kaya, İ. (2010). *Pazarlama Bi'Tanedir*. Babıali Kültür Yayıncılığı.
- Katz, D. (1960). The Functional Approach to the Study of Attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24(2), 163–204.
- Khan, M. (2006). *Consumer Behavior and Advertising Management*, New Age International Limited.
- Koç, E. (2007). *Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel Yaklaşım*. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, S, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand. *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183-207.
- Leigh, J. H. & Gabel, T. G. (1992). Symbolic Interactionism: Its Effects on Consumer Behavior and Implications for Marketing Strategy. *Journal of Consumer Marketing*, 9(1), 27-38.
- Lennox, R. & Wolfe, R. (1984). Revision of the Self-Monitoring Scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(6), 1349–1364.
- Lichtenstein, D. R., N. M. Ridgway & Netemeyer, R. G. (1993). Price Perceptions and Consumer Shopping Behavior: A Field Study. *Journal of Marketing Research*, 30(2), 234-245.
- Mason, R. (1995). Interpersonal Effects On Consumer Demand In Economic Theory And Marketing Thought, 1890-1950. *Journal of Economic Issues*, 29(3), 871-881.
- Nia, A. & Zaichkowsky, J. L. (2000). Do Counterfeits Devalue the Ownership of Luxury Brands?. *Journal of Product & Brand Management*, 9(7), 485-497.
- Nueno, J. L. & Quelch, J. A. (1998). The Mass Marketing of Luxury. *Business Horizons*, 41(6), 61–68.
- Odabaşı, Y. (2006b). *Postmodern Pazarlama*. MediaCat Yayınları, İstanbul.
- Odabaşı, Y. & Barış, G. (2007). *Tüketici Davranışı*. MediaCat Yayınları, İstanbul.
- Ozansoy, T. (2009). *Moda Ürünlerinin Pazarlanmasında Sosyo-Psikolojik Faktörlerin Tüketici Tercihleri İle İlişkisi Üzerine Bir Pilot Araştırma*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Perez M., Castaño R. & Quintanilla, C. (2010). Constructing Identity Through the Consumption of Counterfeit Luxury Goods. *Qualitative Market Research*, 13(3), 219-235.
- Shocker, A. D., Bayus, B. L. & Namwoon, K. (2004). Product complements and substitutes in the real world: The relevance of 'other products. *Journal of Marketing*, 68(1), 28-40.

- Seyidoğlu, H. (1992). *Ekonomik Terimler: Ansiklopedik Sözlük*, Gizem Yayımcılık.
- Snyder, M. & DeBono, K. G. (1985). Appeals to Image and Claims About Quality: Understanding the Psychology of Advertising. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(3), 586–597.
- Snyder, M. (1979). Self-Monitoring Processes. *Advances in Experimental Psychology*, 12, 248-306.
- Solomon, M. R. (1983). The Role of Products as Social Stimuli: A Symbolic Interactionism Perspective. *Journal of Consumer Research*, 10(3), 319-329.
- Tom, G., Garibaldi, B., Zeng, Y. & Pilcher, J. (1998). Consumer Demands for Counterfeit Goods. *Psychology & Marketing*, 15(5), 405-421.
- Trigg, A.B. (2001). Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption. *Journal of Economic Issues*, 35(1), 99- 115.
- Tsai, S. (2005). Impact of personal orientation on luxury-brand purchase value: An international investigation. *International Journal of Market Research*, 47(4), 429-454.
- Turunen, L. L. M. & Laaksonen, P. (2011). Diffusing the boundaries between luxury and counterfeits. *Journal of Product & Brand Management*, 20(6), 468-474.
- Türk Dil Kurumu, <http://www.tdk.gov.tr>, çevrimiçi, Erişim: 17/06/2012.
- Veblen, T. (1973). *The Theory of the Leisure Class*. Boston: Houghton Mifflin.
- Vickers, S. J. & Renand, F. (2003). The Marketing of Luxury Goods: An Exploratory Study – Three Conceptual Dimensions. *The Marketing Review*, 3(4), 459-478.
- Vigneron, F. & Johnson, L.W. (1999). A review and a conceptual framework of prestige-seeking consumer behavior. *Academy of Marketing Science Review*, 1(1), 1-15.
- Vigneron, F. & Johnson, L. W. (2004). Measuring perceptions of brand luxury. *The Journal of Brand Management*, 11(6), 484-506.
- Wells, W.D., Prensky, D. (1996). *Consumer Behavior*. John Wiley&Sons
- Wilcox, K., Kim, H. M. & Sen, S. (2009). Why Do Consumers Buy Counterfeit Luxury Brands?. *Journal of Marketing Research*, 46(2), 247-259.
- Zhou, L. & Hui, M.K. (2003). Symbolic value of foreign products in the People's Republic of China. *Journal of International Marketing*, 11(2), 36-58.