

ISSN: 2618-6268
e-ISSN: 2667-5773



HALIÇ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

HALIÇ UNIVERSITY
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Cilt: 2 • Sayı: 2 • Eylül 2019
Volume: 2 • Issue: 2 • September 2019

Haliç Üniversitesi Adına Sahibi **Prof. Dr. Melek Güneş YAVUZER**
Owner on behalf of Haliç University Haliç Üniversitesi Rektörü / Rector of Haliç University

Editörler Prof. Dr. Rauf ARIKAN
Editors Editör / Editor

Doç. Dr. G. Banu DAYANÇ KIYAT
Editör Yardımcısı / Associate Editor

Arş. Gör. M. Büşra YILDIZTAŞI
Editör Asistanı / Assistant Editor

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Mustafa KILIÇASLAN
Publishing Manager Haliç Üniversitesi

Yönetim Yeri Haliç Üniversitesi,
Head Office Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Yazışma Adresi Haliç Üniversitesi Sütluçe Mah. İmrahor Cad. No: 82
Corresponding Address Beyoğlu – İSTANBUL
Tel: 212 924 24 44
E-posta: sosbd@halic.edu.tr

İnternet Adresi <http://dergipark.gov.tr/husbd>
Web Address

Yayın Türü Yerel Süreli / *Periodical*
Publication Type Mart ve Eylül aylarında olmak üzere yılda iki sayı
yayınlanır
Published twice a year, in March and September
ISSN: 2618-6268 e-ISSN: 2667-5773

Asitsiz kâğıda basılmaktadır Bu sayı 500 adet basılmıştır.
Printed on acid free paper This issue has been printed as 500 copies.

Baskı Aktif Matbaa ve Reklam Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti.
Printing Press Söğütluçeşme Mah. Halkalı Cad. No: 245/1-A
Küçükçekmece / İstanbul Tel: +90 212 698 93 54
Sertifika No: 13978

Basım Tarihi 30.09.2019
Publication Date

Derginin Tarandığı Kaynaklar
Index in

DergiPark
AKADEMİK

Yayın Kurulu
Editorial Board

Prof. Dr. Ahmet ERKUŞ (Bahçeşehir Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem Sefa SÜTÇÜ (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Ekrem TUFAN (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Prof. Dr. Emel KARAYEL BİLBİL (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ (TOBB Üniversitesi)
Prof. Dr. Zeki AKSAN (Haliç Üniversitesi)
Doç. Dr. Aslı GÖKSOY (American University in Bulgaria)
Doç. Dr. Banu DAYANÇ KIYAT (Haliç Üniversitesi)
Doç. Dr. Selma ARIKAN (Medeniyet Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ayla KAPAN EZİCİ (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Murat ÇAĞLAR (Akdeniz Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Şirin KARADENİZ (İstanbul Teknik Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Zerrin YANIKKAYA (Maltepe Üniversitesi)

Danışma Kurulu
Advisory Board

Prof. Dr. Akın MARŞAP (İstanbul Aydın Üniversitesi)
Prof. Dr. Atila YÜKSEL (Adnan Menderes Üniversitesi)
Prof. Dr. Mahmut Celal BARLA (Haliç Üniversitesi)
Prof. Dr. Şebnem URALCAN (Haliç Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdiç ÖZTÜRK (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet ARSLAN (Gazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Erol DURAN (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Doç. Dr. Nuray TEZCAN (Haliç Üniversitesi)
Doç. Dr. Zelha ALTINKAYA (Yalova Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Atilla TEKİN (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Birgül YEŞİLOĞLU GÜLER (Uludağ Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Zehra DOĞAN SÖZÜER (Haliç Üniversitesi)
Öğr. Gör. Erdem AKGÜN (Haliç Üniversitesi)
Öğr. Gör. Nurhan HÜNER (Haliç Üniversitesi)

Cilt 2 Sayı 2
Hakem Listesi
Volume 2 Issue 2
Reviewer List

Prof. Dr. Burhan İL (İstanbul Gelişim Üniversitesi)
Prof. Dr. Türel EZİCİ (Hacettepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Aslı GÖKSOY (American University in Bulgaria)
Doç. Dr. Betül GÜR (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
Doç. Dr. Bilge ACAR BOLAT (İstanbul Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Güray GÜLER (Yıldız Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Özlem KUTLU FURTUNA (Yıldız Teknik Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Didem DOĞANYILMAZ DUMAN (İzmir
Demokrasi Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Dilhan APAK (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Erol MÜTERCİMLER (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Güldeniz EKMEK (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Kemal ASLAN (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Kemal ERKİŞİ (İstanbul Gelişim Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Melih ATALAY (Haliç Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Muhittin ADIGÜZEL (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nihan AKINCILAR KÖSEOĞLU (Fenerbahçe
Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Zerrin YANIKKAYA (Maltepe Üniversitesi)

AMAÇ VE KAPSAM

Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Eylül 2018 tarihinden itibaren yılda iki kez yayınlamaktadır. Bu dergide sosyal bilimler, beşeri bilimler ve konservatuvar alanlarında araştırmaya dayalı Türkçe veya İngilizce dilinde özgün ve derleme makaleler yayınlanmaktadır. Gönderilen makaleler hakemler tarafından incelenip değerlendirilir ve kabul edilen makaleler derginin web sayfasında online ve basılı olarak yayınlanmaktadır.

Yayın Sıklığı

Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Mart ve Eylül aylarında olmak üzere yılda iki kez yayınlanmaktadır.

Yayın Koşulları

1. Gönderilecek makalelerde özet, abstract, şekil, tablo, metiniçi kaynak ve kaynakça gösterimi yazım kılavuzuna göre hazırlanmadığı durumda makale direkt reddedilmektedir.
2. Gönderilecek makalelerde alanında bir boşluğu dolduracak özgün bir araştırma sonuçlarını içermesi şartı aranır.
3. Yayın Kurulu, dergiye gönderilen makaleleri öncelikle yayın ilkeleri, dergi kapsamı, bilimsel içerik ve şekil açısından inceler. Ön incelemeden geçen makaleler değerlendirilmek üzere en az 2 hakeme gönderilir. Eserin dergiye kabul edilebilmesi için iki hakemden de olumlu değerlendirme alması gerekir. Gerekli durumlarda üçüncü hakemden de değerlendirme sürecine katkı sağlaması istenebilir. Son karar editöre aittir.

4. Yayınlanmak üzere gönderilen makalelerin daha önceden yayımlanmamış olduğu ve intihal içermediği Turnitin aracılığıyla teyit edilir. Benzerlik raporu dergi editörleri tarafından kontrol edildikten sonra sonucu referanslar hariç %20 ve altında çıkan makaleler değerlendirilmek üzere hakemlere gönderilir. Sonucu referanslar hariç %20 üzerinde çıkan makaleler için yazardan düzeltme talep edilir. Gerekli düzeltmelerin 20 gün içerisinde yapılmaması durumunda makale reddedilir. Süreç içinde son karar editöre aittir.
5. Makale yazarlarından değerlendirme ve yayın işlemleri için herhangi bir ücret talep edilmez.
6. Makalelerin tüm sorumluluğu ilgili yazarlara aittir. Makaleler uluslararası kabul görmüş bilimsel etik kurallarına uygun olarak hazırlanmalıdır. Gerekli hallerde Etik Kurul Raporu'nun bir kopyası eklenmelidir.
7. Dergide yayınlanan yazılar ayrıca elektronik ortamda (<http://dergipark.gov.tr/husbd>) yayımlanır.
8. Bireysel kullanım dışında, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nde yayınlanan makaleler, şekiller ve tablolar yazılı izin olmaksızın çoğaltılamaz, bir sistemde arşivlenemez veya reklam ya da tanıtım amaçlı materyallerde kullanılamaz. Bilimsel makalelerde, uygun şekilde kaynak gösterilerek alıntılar yapılabilir.

Açık Erişim Politikası

Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi açık erişim politikasını benimsemiş bir dergidir.

Makale Yazım Kuralları

“Yazar Rehberi”ni bilgisayarınıza derginin web sayfasından indirebilirsiniz.

Yazıların Bilimsel ve Hukuki Sorumluluğu

Yayınlanan makalelerin bilimsel ve hukuki sorumluluğu yazarlarına aittir. Yazıların içeriğinden ve kaynakların doğruluğundan yazarlar sorumludur. Editör, Yardımcı Editör, Yayın ve Danışma Kurulu Üyeleri ve Yayımcı, dergideki hatalardan veya bilgilerin kullanımından doğacak olan sonuçlardan dolayı sorumluluk kabul etmez.

Yayın İzni

Bireysel kullanım dışında, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi’nde yayınlanan makaleler, şekiller ve tablolar yazılı izin olmaksızın çoğaltılamaz, bir sistemde arşivlenemez veya reklam ya da tanıtım amaçlı materyallerde kullanılamaz. Bilimsel makalelerde, uygun şekilde kaynak gösterilerek alıntılar yapılabilir.

Telif Hakkı Düzenlemesi

Telif hakkı devir formu doldurulmalıdır.

EDİTÖRDEN MEKTUP

ÇOK DEĞERLİ OKUYUCULARIMIZ VE MESLEKDAŞLARIMIZ,

Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergi'mizin 2. yılının 2. sayısını sizlere ulaştırmış olmaktan dolayı çok mutluyuz. Dergimizdeki makalelerin bilimsel düzeyi, güncelliği ve dil sadeliği bakımından giderek daha çok aranır/okunur olması ana hedefimizdir. Bilimsel üretim, ülkelerin zenginliğinin ve gelişmesinin temel ögesi haline gelmiştir. Bilimsel üretim de bilimsel araştırmalarla mümkün hale gelmektedir. Bu nedenle, Üniversitelerde veya Üniversiteler dışında yapılan her düzeydeki projelerin, deneylerin, tezlerin veya alan çalışmalarının on-line ya da yazıya dökülerek makale haline getirilmesi bilimsel zenginliği artıracaktır.

TÜBİTAK ULAKBİM çatısı altındaki **DergiPark**, ülkemizdeki tüm akademik dergilere sağladığı elektronik ortam ve alt yapı desteği her türlü övgünün üstündedir. Araştırmaların standartlarının yükseltilmesi ve uluslararası görünürlüğünün artırılmasını amaçlayan DergiPark, devrimsel nitelikte bir yeniliktir ve emeği geçenleri kutluyoruz. DergiPark sayesinde TR Dizinde ve diğer endekslerde yer almamız mümkün olacaktır. Bu yenilikten esinlenerek, üniversitelerimizdeki tercüme ders kitabı furyasını önlemek için benzeri şekilde **KitapPark** uygulamasını hayata geçirmek yararlı olacaktır.

Bu sayımızda değişik alanlarda çok değerli yedi adet makale yer bulmuştur. 1929 Dünya ekonomik krizi, İSO 500' de finansal göstergeler, liderlik ve iş gören performansı, küresel çevre rejimleri/ ticaret politikaları, şehir markası kavramı-Malatya örneği, hidroelektrik enerji santrallerinin yatırım ilkeleri ve nihayet işletmelerde yönetici-ast iletişim algısının rolü gibi önemli konular işlenmiştir.

Araştırmalarıyla katkıda bulunan yazarlarımıza, önümüzdeki sayılarda da katı yapacak yazarlarımıza ve hakemlerimize de candan teşekkürlerimizi sunarız.

İyi okumalar ve eleştirel geri dönüşümler beklentimizle ve en iyi dileklerimizle.

Prof.Dr. Rauf Arıkan
Editör

İçindekiler / Contents

Araştırma Makaleleri / *Research Articles*

Siyaset

1929 Dünya Ekonomik Krizi'nin Türkiye'ye Sosyo-Ekonomik ve Siyasal Yansımaları

Socio-Economic and Political Reflections of the 1929 World Economic Crisis in Turkey

Eyüp ÖZ259-281

İşletme

Finansal Göstergeler Bakımından Halka Açık Olan ve Olmayan İşletmeler Arasındaki Farklılıklar: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Örneği

Differences Between Listed and Nonlisted Firms in Terms of Financial Indicators: Evidence from Top 500 Industrial Enterprises

Nuray TEZCAN.....283-298

Yöneticilerin Liderlik Tarzları ile İşgörenlerin Performansı Arasındaki İlişki

The Relationship Between Managers' Leadership Behaviors and Employee Performance

Halil Can AKTUNA, Arzu KILIÇLAR.....299-322

**Küresel Çevre Rejimleri ve Ülkelerin Uluslararası
Ticaret Politikaları**

Global Environment Regimes and International Trade
Policies of Countries

Hasan Parıltı323-370

Şehir Markası Kavramı; Malatya'nın Markalaşması

City Brand Concept; Branding of Malatya

G. Banu DAYANÇ KIYAT, Mehmet TOPAL.....371-406

Optimal Investment in Hydroelectric Energy

Optimal Hidroelektrik Enerji Yatırımları

Mustafa AKAN407-422

**Çalışanların Algılanan Etkileşimci ve Dönüşümsel
Liderlik Özellikleri ile Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki
İlişkide Yönetici-Ast Etkileşim Algısının Ara Değişken
Rolünün Araştırılması**

Analysing the Mediating Role of Leader-Member
Exchange Quality Perceptions of the Employees in the
Relation Between the Employee's Perceived Transactional,
and Transformational Leadership Characteristics and
Organizational Commitment Levels

Murat ŞENGÖZ423-456

1929 Dünya Ekonomik Krizi'nin Türkiye'ye Sosyo-Ekonomik ve Siyasal Yansımaları İzmir ve Menemen Örneği Üzerinden Çok Yönlü Bir Değerlendirme

Eyüp ÖZ^{1*}

¹Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, İstanbul, Türkiye

Orcid Numarası: 0000-0003-4485-2902

Geliş Tarihi: 04.07.2019

***Sorumlu Yazar e mail:** eyupoz@halic.edu.tr

Kabul Tarihi: 12.09.2019

Atf/Citation: Öz, E., "1929 Dünya Ekonomik Krizi'nin Türkiye'ye Sosyo-Ekonomik ve Siyasal Yansımaları, İzmir ve Menemen Örneği Üzerinden Çok Yönlü Bir Değerlendirme", Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 259-281.

Öz

Bu çalışma 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nin Ege Bölgesi'nde (İzmir ve Menemen'de) neden olduğu sosyo-ekonomik ve siyasal sorunlara eğilmektedir. Bu kapsamda, kuruluşu ile dünya ekonomik buhranı arasında tarihçilerin her zaman bağ kurdukları Serbest Cumhuriyet Fırkası kurucularının bölgeyi ziyaretinde, İzmir'de meydana gelen olayları ve partinin kapanmasından sonra Menemen'de meydana gelen sarsıcı isyanı, küresel kriz ve geleneksel kültürün prizmasından incelemektedir. Ayrıca bölgenin geleneksel özellikleri ve bunların alt kültürel havzalarının oluşturduğu farklılıklar ve iklimsel koşulların sonuçlarının birleşmesi nedeniyle, krizin nedensel farklı şekillerde kendini gösterdiği ve karmaşık bir sembolizme dönüştüğü vurgulanmak istenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kriz, Toplum, Siyaset

Socio-Economic and Political Reflections of the 1929 World Economic Crisis in Turkey

A Multifaceted Assessment on Izmir and Menemen

Abstract

This study focuses on socio-economic and political problems in the Aegean Region (İzmir and Menemen), caused by the 1929 Great Depression. In this context, the events that took place in İzmir during the visit of the founders of the Liberal Republican Party which historians have always found ties of causality between its establishment and Great Depression, and the shocking rebellion that took place in Menemen after the dissolution of the party are examined through perspective of global crisis. In addition, it is also emphasized that the crisis had manifested itself in different ways and turned into a complex symbolism due to the combination of the traditional characteristics, the differences created by the subcultural areas and climatic conditions of the region.

Keywords: Crisis, Society, Politics

1. Giriş

Kriz kelimesi, tıbbi literatürden devşirilen, fakat önemli ekonomik, siyasi ve toplumsal kopuş veya patlama anlarını tanımlamak için kullanılan çok anlamlı bir kelimedir. Bir kriz anı yeni bir gelecek inşa edebilecek bir fırsat olarak değerlendirilebileceği gibi, sonunda yıkıma varan bir şiddete de dönüşebilir. Fakat her hâlükârda sonucu az çok tahmin edilen, ya da hiç öngörülemeyen bir kopuş anını işaret eder. İşte 29 Ekim 1929'daki New-York Borsası'nda patlak veren ekonomik kriz, bütün dünyayı sarsan büyük bir evrensel depresyonun başlangıcı olarak her ülkede sonucu kestirilen veya kestirilmeyen önemli sonuçlar doğurmuştur.

Bir krizin nedenleri, aslında sonuçlarının tespiti için araştırmacıya okuma anahtarları sunarlar. Bu nedenle Türkiye'yi etkilemesinin nedenleri ve ürettiği sonuçlara geçmeden önce, genel tablo üzerinde

biraz durmakta yarar olabilir. 1929 Dünya Ekonomik Krizi, birçok ekonomist için adeta yeni teorilerin geliştirilebileceği bir laboratuvar işlevi görmüştür. Krizi aslında, Birinci Dünya Savaşı'nın doğurduğu sosyo-ekonomik ve siyasal altüst oluşlardan bağımsız olarak düşünmek de mümkün değildir. En başta İngiltere'nin dünya liderliğini tamamen olmasa da büyük oranda kaybetmeye başladığını unutmamak gerekir. Dolarla sembolleşen ve Amerika Birleşik Devletleri'ne doğru yaşanan bu güç merkezi kayması, ekonomik depremin en büyük nedenlerinden biridir. Elbette bu büyük değişim krizsiz olmayacaktı. Çünkü Sterlinden dolara geçiş süreci uluslararası gündemde büyük spekülasyonların doğmasına neden oluyordu. Bu sürece koşut olarak dönüşümün odağında, yani ABD'de, hızlı büyümenin sonuçları olan bazı endüstriyel ve ticari zorluklar yaşanmaktaydı. 1928-1929 yıllarında belirtilerini veren krizin ilk kıvılcımı, bankaların verdikleri borçların geri ödenememesiyle çakılmıştır. Bu ilk kıvılcımı ateşleyen ise müflis bir İngiliz iş insanı olan Clarence Charles Hatry (1888-1965) olduğu ekonomistler tarafından genellikle kabul edilmiştir (Dominique, 2006:54-5).

Elbette bütün bu tarihi kırılma yıllarını, yani 1929-1939 arasını, güç merkezinin Avrupa'dan Amerika kıtasına kaymasının ötesine geçen bir dönüşümün doğum sancısı olarak da okuyabiliriz. Bu on yıl aynı zamanda, modern ekonomi ve ABD merkezli yeni bir hâkimiyet modeli tahayyülünün ve siyasal organizasyonun da doğum sancısı gibidir. Böylece 1929 ve 1932 yılları arasında yeni bir ekonomik kavrayış doğmaya başlamıştır da denilebilir (Chaunu, 1974).

Jean Bouvier ekonomik krizlerle ilgili bir yazısında, ekonomik büyüme ve küçülme süreçlerini taşkın bir selin akışına benzetir (Bouvier, 1974:28). Dolayısıyla bu coşkun suyun yüzeyi ve dibindeki farklı akış hızlarını, girdapları, ters akıntıları, çevresinde yol açacağı yıkımların boyutunu ve içinde ne kadar malzeme taşıdığını, daha doğrusu felaketin boyutu ve sonuçlarını doğal olarak sel bitmeden kestirmek

mümkün değildir. İşte Wall Street Felaketi veya “Kara Perşembe” olarak adlandırılan bu gün, adeta bir ‘sel gibi’ dalga dalga dünyaya yayılırken, asıl yıkıcı etkisini 1930’un ikinci yarısından itibaren göstermeye başlamış ve yaklaşık on yıl kadar etkisini sürdürmüştür. Ekonomik kriz, milyonlarca insanı direkt, ya da dolaylı bir şekilde etkilemiştir. İstatistiksel bilgilerin ötesinde, her biri ayrı bir dram olan intihar, sefalet ve iflaslar gibi dramatik gelişmeleri gündeme getirmiştir. Her ülke bundan kendi iç dinamiğine göre etkilenmiş ve farklı bir kriz döngüsünün içine girmiştir. Türkiye’de böylece, kırılğan ekonomisiyle büyük bir sınavın eşğine ayak basmıştır. Kuruluş döneminin radikal reformları, kuraklık gibi iklimsel koşullar ve yoksul bir ülkenin vatandaşlarının sırtına binen ağır vergi yüklerinin etkileriyle (ki cumhuriyetin kuruluşundan 1929’a kadar üç kat artmıştır) birleşince karmaşıklaşmıştır.

Elinizdeki çalışmanın giriş bölümünde ekonomik kriz süreci tanımlanmaya çalışıldı. Ardından 1929 Dünya Ekonomik Krizi’nin gelişim süreci kısaca açıklandı. Bundan sonraki başlıklarda, krizin Türkiye’ye ilk yansımaları, siyasal ve toplumsal hayatta neden olduğu dönüşümler, başta Ege Bölgesi olmak üzere, ortaya çıkardığı hoşnutsuzluklar ele alınacaktır. Son başlık altında ekonomik krizin bölgesel kültürle nasıl bütünleştiği ve nihayetinde dini bir söylemle ekonomik krizi nasıl gölgelediği üzerinde durulacaktır. Sonuç olarak, giriş bölümünde ortaya konulan ve detaylandırılan kriz sonrası evrensel boyutlu benzer gelişmeler, aşamalar, ya da döngülerin Türkiye’de izlediği yola ilişkin bulgular ve örtüşmeler tartışılacaktır.¹

¹ İlhan Tekeli ve Selim İlkin’in kaynakçada künyesi verilen çalışmasını, Serbest Fırka’nın kuruluş nedeni ile ekonomik kriz arasında tutarlı bağlar kurabilen ilk akademik çalışmalardan biri olması nedeniyle zikretmek gerekir.

2. Krizin Türkiye'deki İlk Belirtileri

Türkiye, 1927'de başlayan ve yine küresel ölçekteki bir tarım krizinin etkilerinin henüz silinmeye başladığı ve uzun bir kuraklığın ardından (özellikle Ege Bölgesi'nde 1928-1929 yıllarında tarım sektörünü kötü etkilemiştir) gelen bolluk senesinde ilk etkileri hissetmeye başlamıştır. Ayrıca gümrük vergilerini sınırlayan Lozan Antlaşması'ndaki bir hükmün son bulması² ile hazinenin dolacağı ümidinin yeşerdiği bu dönemde baş gösteren sorun, hem Osmanlı borçlarının ödenmesini zora sokmuş, hem de Amerika Birleşik Devletleri'ne borçlanmayı gündeme getirmiştir, ama bu talebin geri çevrildiği ya da hükümetin bundan vazgeçtiği anlaşılıyor. Bunun nedeni muhtemelen alınan borcun nakdi olarak değil de, aynı olarak, yani ürün ve madenlerle ödenmesinin önerilmiş olmasıydı. 1929'a ertelenen Osmanlı borçlarının $\frac{2}{3}$ 'si olan 84.597.495 altın liralık borcun ödemesi ekonomik krizle örtüşmüştür. İlk ödemesi 1929'da yapılan borcun bir yıl sonraki taksiti bütçenin %14'üne denk düştüğü için moratoryum [borç ödeme gücünü kaybetme/iflas] ilan edilmiştir. Ancak 1933'te ilgili devletlerle yeni bir ödeme takvimi belirlenebilmiştir. 1929 yılına ait bir resmi değerlendirme raporu, ekonomik krizin nedenleri, seyri ve sonuçlarını açık bir şekilde ifade etmektedir:

“Türkiye Cumhuriyeti 1929 senesinde çok zor anlar yaşadı. İktisadi ve mali hayatı büyük tecrübelerle maruz kaldı. Bütün diğerlerini takip eden kötü mahsul nedeniyle, doğal şartlarda ülkede bol bol mevcut olan ürünlerin hariçten ithali nedeniyle meydana gelen ithalat fazlalığı ve bazı ihracat mallarının da dünya piyasasındaki fiyatlarının düşük olması, bir taraftan hükümetin verdiği bir takım taahhütlerin, mesela; harpten

² Lozan Antlaşması'na (24 Temmuz 1923) bağlı ticaret sözleşmesinin 5. maddesine göre Türkiye, bazı ülkelerle -Britanya, Fransa, İtalya, Japonya, Yunanistan ve Yugoslavya- 1916 yılında yapılan Osmanlı gümrük hadlerini aynen kabul etmekte, bu ise Türkiye'nin beş yıl boyunca iç üretimini koruyamaması anlamına gelmekteydi.

önceki borçların ödenmesi,³ demiryolları inşaatı, harp malzemeleri ve silah masrafları memleketin mali gücünü aştığından, buhran şeklinde sonuçlar meydana geldi. Yabancı hisse senetlerine sürekli ihtiyaç nedeniyle Türk parasının değeri gittikçe kırıldı. Bu durgunluk sene sonuna doğru iyice kötüleşti. Ürün azlığı nedeniyle fakirleşen halkın iştirak ve talebi sıfır noktasına yaklaşınca, iflaslar birbirini izledi. Bütün bunlara yeni gümrük kanunuyla durgunlaşan Türk lirası eşlik etti. Yeni gümrük tarifesinin uygulanışı pahalılığa sebep oldu. Mali kriz şeklinde ortaya çıkan sonuçlar, aralık ayında paniğe dönüştü. Bütün bu yaşananlar hükümeti şiddetli ve esaslı karşı tedbirler almaya itti (BCA, BMGM K, Katalog numarası: 030 166 154 7: 1).”

Tablo 1. Türk Lirasının İngiliz Sterlinine Göre Değeri

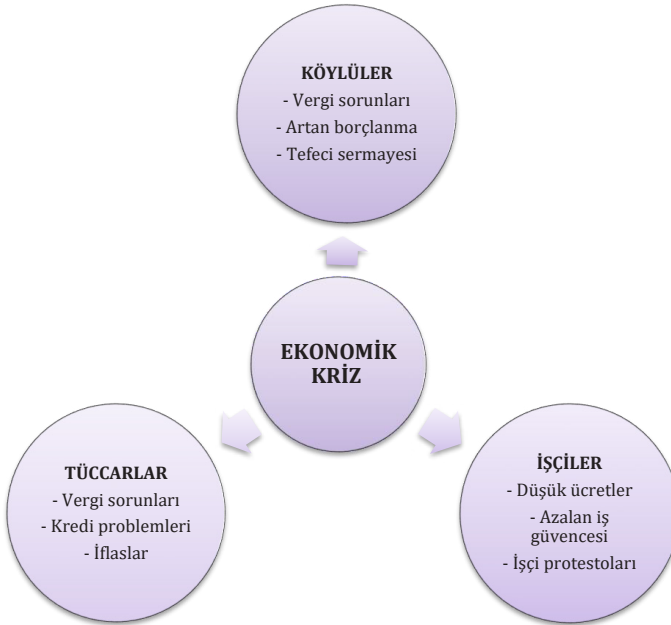
Yıl	1 Sterlin = kuruş	Tedavüldeki banknotlar [milyon lira]
1923	763	-
1924	836	161
1925	892	165
1926	928	153
1927	945	153
1928	956	153
1929	1009	159
1930	1032	159
1931	965	159
1932	741	164

Kaynak: Durgun B. (2006). *Atatürk Döneminde İzmir Ekonomisi, 1923-1928*. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2006, s. 200.

İlk etapta krizin tetiklediği ani fiyat düşüşleri, Gayrisafi Milli Hâsılayı %25’lik bir oranda geriletmiştir. Ülkenin kriz öncesi kırılğanlığı Adalet Bakanı Mahmut Esat Bozkurt’un, 1928-1929 yıllarında, dört yüz elli bini ilamsız olmak üzere, toplam bir milyon elli bin icra

³ 1928 Paris Sözleşmesi’ne göre yeniden yapılandırılan ve beş yıl ertelenen Osmanlı borçlarının ilk ödemesi, Haziran 1929’da 1,4 milyon (iki milyon Türk lirası) sterlin olarak yapıldı.

vakası olduğunu ifade etmesinden de anlaşılmaktadır (Emrence, 2006:62). Dış ticaretin neredeyse tamamını oluşturan tarımsal ürün ve hammaddelerdeki büyük fiyat düşüşleri, ekonomiyi derinden etkileyen başlıca nedendir. Tarım ürünlerine bağlı sanayi krizinde, çoğunlukla demiryolu ve maden işçilerinin işten atılması, işsizlik sorunu daha da derinleştirmiştir. Çalışanlar ise, kriz öncesinde ki 80 kuruş olan günlük yevmiyesi yerine, 50 kuruşa çalışmaya çaresizce razı olmuştur. Krizin en etkili olduğu sektörlerin başında gelen tarımda sonuçlar gerçekten korkunçtur. Örneğin, 1929'da ekilebilen 40 milyon dönüm arazinin % 50'sine buğday eken çiftçi, yarıya yakın bir fiyat düşüşünden sonra daha karlı iş olanaklarına yönelmiştir.



Şekil 1. 1927-1930 Yılları Arasında Türkiye'nin Buhran Döngüsü

Kaynak: Emrence, C. (2006) *99 Günlük Muhalefet Serbest Cumhuriyet Fırkası*. İstanbul, İletişim Yayınları, s.73.

Kriz, şehirlerde, ama özellikle yoksulluğun ciddi ölçüde yaşandığı köylerde büyük bir endişe kaynağı olmuştur. Hatta İzmir'in Bornova ilçesinin Altındağ köyünde olduğu gibi açlıktan dolayı intiharlar yaşanmıştır (Bkz., Gözcü, 2007:85-86). Büyük ekonomik krizlerin dönüşüm süreci, sıralamaları bazen değişse de kabaca şöyledir: İlk aşamada piyasa daralması, ardından işsizliğin artması ve alım gücünün düşmesine bağlı sosyal sorunlar ve son olarak da eğer kırılmalıysa varsa siyaseti etkiler. Türkiye, bu üç aşamanın iç içe geçtiği ülkelerden biri olarak dönemin zorluklarının gözlemlendiği en iyi örneklerden biridir. Elbette bütün krizler yukarıda bahsedilen süreçleri doğurmaz veya sistemin bütününe yönelik bir restorasyonu gerektirmez. Burada kast edilen süreç aslında Türkiye örneğindeki gibi, krizin çok boyutlu olarak nitelenebilmesi ve önceden başlamış diğer sorunlarla bütünleşmesidir.

3. Krizin Türkiye Siyasetine Yansıması

Cumhuriyetin ilk yılları, hem Osmanlı'yı çöküşe götüren, hem de Cumhuriyetin doğuşuna neden olan Kurtuluş Savaşı'yla birlikte, toplam on iki yıla yakın süren savaşların harabeleri içinde yolunu bulmaya çalışıyordu. İmparatorluk bakiyesi, ama özellikle 1908 İhtilali'nden sonra, Jön Türklerin kendilerine dayanak olabilecek zengin bir Türk sınıfı yaratma çabasının sonucu olan ekonomik sistem ve ideal genelde devam ediyordu. Bu ilk dönem ekonomisi aslında, denk bütçe ve dış borçsuz kalkınmayı hedefliyordu. Ancak bu makro iktisadi hedef, büyük ölçüde tarım ve dışa bağımlı bir ülke söz konusu olduğunda, sonucu yeterince kestirilemeyen riskleri de barındırmaktaydı. Ülkenin sermaye birikimini hızlandırması, çoğunlukla sigortacılık, madencilik, bankacılık, kent içi altyapı hizmetleri ve demiryolu gibi altyapı alanlarda yatırım yapan yabancı şirketlerin performansına bağlıydı. Bu nedenle 1923-1929 yılları arasında yabancı sermaye girişinde sürekli bir artış olmuş ve yatırımları 12 milyon liraya ulaşmıştır (Durgun, 2006:236).

Cumhuriyet'in ilanından kısa bir süre önce gerçekleşen (17 Şubat 1923'teki) İzmir İktisat Kongresi önemli bir başlangıç olsa da, imparatorluk ve İttihatçıların ekonomisiyle keskin bir kopuş anını temsil etmez. Zira İktisat Kongresi ve Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun yön verdiği ilk dönem Cumhuriyet ekonomisi, genelde görece liberal olarak tanımlanmıştır (Emrence, 2006:49-50). Ardından 26 Ağustos 1924'te kurulan İş Bankası siyasal güç ile finansal sermaye arasındaki ittifakın bir simgesi olarak değerlendirilebilir. Bankanın adı Fransızca *banque d'affaires* ifadesinin tercümesidir. Bu banka ve önemli görülen sektörlerdeki tekelleştirme yoluyla bir 'Milli İktisat' ve burjuvazi oluşturmak hedeflenmiştir. Bu iki yöntemle hedefe ulaşmak, elbette tam olarak mümkün değildi. Çünkü Loazan Antlaşmasının gümrük tarifeleriyle ilgili sınırlamaları her zaman iktidarın elini kolunu bağlamıştır. Tekelleşme ise suiistimallere, bu da toplumsal hoşnutsuzlukları körükleyen kıskançlıklara neden olmuştur.

Bütün kısıtlamalara rağmen bu dönemde, özellikle özel sermayenin yetersiz kaldığı sanayi yatırımları ve demiryolları gibi stratejik hedefi olan girişimleri de devlet üstlenmekteydi. Büyük buhranın henüz patlak vermediği ve dolayısıyla da liberalizmin gözden düşmediği 20'li yılların bu dönüm noktasında, yani 1929'dan sonra, devlet yöneticilerinin yavaş yavaş mutedil devletçilikten söz etmeye başladıklarını görmekteyiz. Bu yeni bir arayıştı, ama bütün dünyada hissedilen, liberalizmle devletçilik arasındaki kararsızlığın bir iz düşümüydü aynı zamanda. '1930'un bu çok boyutlu krizi, Cumhuriyet Halk Fırkası'nı İtalyan ve Sovyet modellerini tetkik etmeye ve o döneme kadar milli bir diriliş olarak algılanan Kemalizmi "Altı Ok" adı verilecek olan bir "doktrin" haline getirmeye zorlayacaktı (Öz, 2019:14). Hatta Ahmet Cevat (1887-1961) Kemalizm sözcüğünü ideolojik anlamda ilk tanımlamaya çalışanlardan biri olarak, Serbest Fırka'nın kuruluşunu Kemalizm'in tekâmülünün ikinci aşaması olarak niteleyecekti (Muhit, Ekim 1930).

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonomideki kırılganlık ve dönemin gündemini oluşturan radikal reformlar, 1929 Ekonomik Krizi'nin etkisiyle birleşince, normalde bir araya gelmeleri mümkün olmayan toplumsal katmanların yakınlaşmaya başlamasına yol açmış ve Türkiye'yi büyük bir ekonomik ve siyasal restorasyona zorlamıştır. İşte bu zorlama sonucunda 1930 yılının Ağustos ayında Mustafa Kemal bir muhalefet partisi kurmaya karar vermiştir. Paris büyükelçisi ve yakın arkadaşı olan Fethi Okyar'ı, 23 Temmuz günü, Yalova'daki Millet Çiftliği'nde, Serbest Cumhuriyet Fırkası'nı (SCF) kurmakla görevlendirmiştir (Bkz., Ağaoğlu, 1998; Okyar, 1987).

Partiye dair haberin kamuoyuna yansımından sonra, kuruluş nedenine ilişkin kamuoyunda iki temel görüş ortaya çıkmıştır: Birinci grup partinin doğal yollarla yani kendiliğinden kurulduğunu savunurken, diğeri Mustafa Kemal'in inisiyatifini sezebilmiştir. Bu ayrışma hem Cumhuriyet Halk Fırkası, hem de Serbest Cumhuriyet Fırkası taraftarları arasında paylaşılmaktaydı. Özellikle SCF'nin bazı yerel sorumluları muhalefetin bir danışıklı dövüş olduğunu şiddetle reddetmekteydiler. Örneğin, SCF Samsun Merkez Ocağı Reisi Şefik Avni Bey, hatıratını Ahmet Ağaoğlu ve Ahmet Hamdi Başar'ın bu yöndeki görüşlerine bir reddiye olarak kaleme almıştır (Bkz., Temizer, 2014). Bütün bu tartışmaların ötesinde SCF'nin kuruluşu, yukarıda da belirtildiği gibi, 1929 Ekonomik Krizi'nin yarattığı sorunları hafifletmek için, daha geniş ölçekli bir ekonomik ve siyasal dönüşümü hedefleyen kapsamlı bir restorasyonun parçası veya yön belirleme isteğinin ilk belirtisi olarak da yorumlanabilir. Bu nedenle 1930'u yeni Türkiye'nin en önemli dönüşüm ve atılım yıllarından biri olarak niteleyebiliriz.

Kamuoyu yeni partinin kuruluş amacına yönelik çeşitli sorulara cevap ararken, 28 Ağustos 1930'da, İsmet İnönü Ankara-Sivas demiryolu hattının Sivas'a ulaşması nedeniyle yapılan açılış töreninde yaptığı konuşmada, Serbest Fırka'nın kuruluş nedenlerinden birini açıklamış

ve bundan sora devletin ekonomide mutedil devletçiliğe geçeceğini ilan etmiştir. ⁴ Hem Fethi Okyar, hem de kamuoyu için bu sürpriz bir beyandı. Zira mutedil devletçiliğe geçiş isteğinin, özellikle İzmir’i endişelendirmesi beklenen bir durumdu. Mutedil devletçiliğe yönelmek devletin yönünü belirliyor, fakat aynı zamanda 7 Eylül 1930’daki İzmir mitinginde, Okyar’ın konuşmasının içeriğini de belirliyordu.

Serbest Cumhuriyet Fırkası lideri Fethi Okyar’ın Cumhurbaşkanı’nın tavsiyesiyle planladığı Ege seyahati, 3-11 Eylül 1930 tarihleri arasında gerçekleşmiştir. Bu aynı zamanda çiçeği burnunda muhalefete bölgede teşkilatlanma için imkân vermiştir. Bir haftalık gezi güzergâhı, ⁵ ülkenin en büyük ihraç limanı ve ticari antrepolarından biri olan İzmir, dünya çapında incir üretimi ile öne çıkmış Aydın, bağcılığın merkezi Manisa ve zeytinciliğin kalbi Balıkesir’i kapsıyordu. Benzer şekilde, Batı Anadolu demiryollarının iki temel aksı olan İzmir/Aydın ve İzmir/Kasaba hattı ve uzantıları üzerinde yer alan birçok gelişmiş kasaba seyahate dâhil edilmiştir (Emrence, 2006:93). Okyar, 7 Eylül 1930’da İzmir Alsancak’ta gerçekleştirdiği mitinginde yaptığı konuşmada, hedeflerini anlatmış, fikir hürriyeti ve ekonomide mutedil devletçiliğin sakıncalarından bahsetmiş, o zamanki adı inhisar olan tekel işletmelerini kıyasıya eleştirmiş ve ekonomik krizden bunalan dinleyicilerine umut vermiştir. Dönemin İzmir’i, Orta Akdeniz’den Güney Marmara’ya kadar uzanan bir alanın, fakat daha da önemlisi ülke ekonomisinin kalbi gibiydi. Bunun yanında dünya ekonomisine açık bir liman kenti olarak neredeyse özerk bir liberal ekonomik

⁴ “1930’a kadar, iktisadi liberalizm görüşünün ağır bastığı, usul-ı himaye savunucularının zayıf kaldığı siyasal çatışma alanının esas ayrılma noktası, siyasi liberalizm ve siyasi otoritarizm taraftarları arasındadır. Korumacılık, Lozan Antlaşması’nın 1929 yılına kadar getirdiği kısıtların da ilave olmasının etkisiyle, yabancılara karşı koruma amacıyla ve dar bir çevre tarafından ifade edilir (İnsel, 2005:68).”

⁵ İzmir’den özellikle bazı avukat, tüccar ve çiftçiler, Reşit Galip’e gönderdikleri telgraflarda teşkilat kurulmasını istemektedirler. *Hizmet*, 23 Ağustos 1930.

model temelinde iş görmekteydi. Bundan dolayı, ülke dışında ve içindeki değişimlere duyarlı, hızlı ve etkin tepki veren bir dinamizme ve geleneksel muhalif bir potansiyele sahipti. Dolayısıyla Fethi Okyar, bu görece ‘serbest ticaret’ bölgesinin kalbinde, Başbakan’ın Sivas mitingine liberal programıyla cevap verecekti.

İzmir gibi ticaretle yaşayan ve özellikle küresel ticari etkenlere bağımlı ve duyarlı bir liman kentinde, bunalımın bilançosu gerçekten ağır olmuştur. Burada örnek olarak gösterebileceğimiz birkaç üründeki fiyat düşüşü dahi, tabloyu göstermeye yetecek kadar çarpıcıdır: Fındık ve afyonda % 73, incir ve tütün % 50, pamuk % 48, üzüm ve zeytinyağında % 43'lere varan fiyat düşüşler (Durgun, 2006:238). Gelecek yıllarda bu ürünlerden elde edilen ihracat gelirleri de gittikçe azalmıştır. Örneğin üzüm ihracatında yıllara göre gerileme durumu şöyledir:

Tablo 2. Üç Yıllık Üzüm İhracat Rakamları ve Bedelleri

Yılı	Tonajı	Lira olarak ihrac bedeli
1929	44.400	18.000.000
1930	40.500	11.600.000
1931	24.900	9.000.000

Kaynak: Durgun, B. (2006), *Atatürk Döneminde İzmir Ekonomisi, 1923-1928*, İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, s. 238.

Yeniden 3 Eylül'deki Ege Denizi'nin dalgalı sularında başlayan yolculuğa dönersek, Halk Fırkası'nın yerel kadroları ve muhalefete olumlu bakmayan Adalet Bakanı Bozkurt ve bölgedeki birkaç milletvekilinin engellemeleri damga vurduğunu görürüz.⁶ Bozkurt'un

⁶ Bozkurt gezi öncesinde yargı mensupları toplantısına katılmak için İzmir'e gelmişti. Ancak bunun bir bahane olduğu ve temel nedenin Okyar'ın gezisini engellemek olduğu düşüncesinde olanlarda vardır. Adalet Bakanı, İçişleri Bakanı Şükrü Kaya ile birlikte Başbakan İnönü etrafında oluşan ve Kırklar olarak adlandırılan milletvekili grubu içinde ve muhalefete karşı en şiddetli itiraz edenler arasındaydı. 27 Eylül 1930'da görevinden istifa edecektir.

Okyar'a karşı büyük bir hoşnutsuzluğu olduğunu hissettiren telgrafına karşılık, Mustafa Kemal, Okyar'ı cesaretlendirmiştir. Gezi sabahı adeta bir bayramı andıran ve ellerinde Türk bayraklarıyla sokaklarda bağırarak dolaşan kontrolsüz kalabalıklar ve bunlara öncülük eden küçük komünist devrimci gruplar, Halk Fırkası'nı alarma geçirmiştir. Saatlerce bekleyen heyecanlı kalabalık, gittikçe artan kızgınlık belirtileri vermiş ve ardından polisler denize atılmış ve çıkan arbedede elbiseleri yırtılan göstericilerden yaralananlar olmuştur. Bu tarihi günde güverteden soluk benziyle rıhtımdaki on binleri izleyen Okyar, haklı olarak endişelenmiştir.⁷ Burhanettin Onat bu anları günlüğüne şöyle not etmiştir:

“Sahile doğru gittikçe artan bir deniz kalabalığı. İrili ufaklı kayıklar, yelkenliler, motorlar. Bayraklarını, mendillerini, kollarını sallayarak, avaz avaz haykırarak bize doğru geliyorlar. Öyleki bunlardan birine çarpıp devrilmemek için vapur çok yavaşlamaya mecbur oluyor. Bir anda

⁷ Ahmet Ağaoğlu'nun bu anlara dair notlarıysa şöyle: “Uzaktan şehir gözükmeye başladı. Dürbünlerle baktık. Bütün sahil halkla dolmuştur! Acaba Mahmut Esat Bey'in haberi doğru olmasın? Doğrusu ikimizde söylemeksizin içimizden endişeye düştük. Vapur yaklaşıyor, şehir tarafından yüzlerce kayak ayrılarak vapura doğru geliyor! Hayır mı, şer mi? Biz kafalarımızda bu suallerle meşgul iken, bize doğru gelen kayak kafilesinden muazzam bir 'hurra!', 'Yaşasın Gazi, yaşasın Fethi Bey!' nidaları yükseldi. Müsterih olduk. Şimdi emniyetle şehri seyrediyorduk. Kayıklarla gelenler vapura atladılar. Yüzlerce adam Fethi Bey'i o kadar sıkıştırdılar ki, rengi kaçmış Fethi Bey hemen bayılmak üzereydi. Bereket versin ki bir kaç iri yarı arkadaş bunu anladılar ve dirsekleriyle dağıtarak Fethi Bey'i bir daire içine aldılar ve o suretle vapura bindirdiler. Rıhtım ile şose arasındaki otuz kırk metrelik mesafeyi geçmek için yarım saatten ziyade vakit sarf ettik. Her taraftan halk o kadar bir hızla, bir istekle Fethi Bey'e doğru hücum ediyor. Kimi alnından öpüyor, kimi elbisesinden. Kimi selamlıyor, kimi 'Yaşasın!' diye bağırıyor. Nihayet bin bir zorlukla ikimiz bir otomobile yerleştik! Fakat şimdi otomobil yürüyemiyor... Hücum şimdide onun etrafında yapılıyor. Otomobilin camları kırıldı. Üst kapağı çöktü. Fakat kimse aldırıyor. [...] İşte yüz bin başlı kalabalığın ne kadar korkunç bir varlık olduğunu, ben ilk kere burada gördüm. Onun muhabbeti de, husumetide bir beladır (Ağaoğlu, 1994:57-58).”

vapurun etrafını sarıyorlar ve şaşılacak bir çeviklikle vasıtalandaki bütün insanlar gemiye tırmanıyorlar. Geminin içi hınca hınç insan dolu. Avaz avaz bağırıp Fethi Bey'i alkışlıyorlar. Omuzlarına alıp geminin içinde dolaştırıyorlar. Yabancı bayrak taşıyanlarda dâhil olmak üzere limandaki bütün gemiler durmadan düdüklükler bizi selamlıyorlar. Rıhtıma baktığımız zaman orada bir mahşer görüyoruz. Her ağzın kullandığı 'iğne atılsa yere düşmeyecek' tabiri hiç bir zaman bu kadar yerinde kullanılmamıştı. İnsanlar ekin tarlasındaki başaklar gibi dalgalanıyor. Geriden itenlerin zoru ile kenardakiler sapır sapır denize dökülüyorlar. Bunlardan bazısı çekilip rıhtıma alınırken bazısı yüzerek vapura kadar geliyor. Fethi Bey sapsarı. Dudakları titriyor. Tahsin Bey kıpkırmızı. Ağaoğlu Ahmet Bey'le benim gözlerimiz yaşıyor. Fethi Bey'i dışarıya omuzlarda çıkardılar. O kadar sıkıştırdılar ki Fethi Bey bir ara bayılacak gibi oldu ve tabii bizimle vedalaşamadan dışarıya çıkarıldı. O rıhtımda yürümedi de, bir insan denizi üstünde yüzdü. Öyle zannediyorum ki yalnız İzmir değil, o gün bütün Ege İzmir rıhtımına akmıştı. Fethi Bey dalgalana dalgalana bir müddet sonra gözden kayboldu. Ama rıhtımdaki mahşer saatlerce yol bulup çözülemedi (Naskali, 2015:28-29).”

Tahmini rakamlara göre karşılamaya gelen 50 bin civarında Egeli vardı. Okyar burada 'öylesine birbirine düşmüş iki grup buldu ki, mitingi için birkaç gün beklemesi gerekecekti (Silianoff, *Slovo Gazetesi*, 10 Eylül 1930). Daha sonra 5 Eylül günü çıkan olaylarda, muhtemelen Afyonkarahisar'dan gelen veya burada 'memur olarak çalışan İsmail Efendi'nin 12 veya 14 yaşlarındaki oğlu Mustafa Necati (Balkaya, 2016:40)', bir kaza kurşunuyla ölmüştür. Aynı gün ve saatlerde Halk Fırkası mahfili ve iktidar yanlısı Anadolu gazetesi matbaasına yapılan baskınlarda yarananlar olmuş ve ardı gelmeyen grev dalgaları kent atmosferini sarmıştır.⁸

Ardından 1930 yılının eylül ayı başlarında yapıla yerel seçimlerde büyük tartışmalar olmuş ve nihayet 17 Kasım 1930'da SCF kendini

⁸ Başka bir çalışmada Fethi Okyar'ın Ege gezisini detaylı bir şekilde ele aldım (Bkz. Öz, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2015, Sayı 5).

(daha çok iktidarın baskısıyla) feshetmiştir. Serbest Fırka'nın dayandığı toplumsal kategorileri basitçe ifade etmek gerekseydi, bu “karmakarışıklık” olurdu. En radikalinden liberaline partiye gönül verenlerin tek çatı altında toplanmaları, ancak başka örneklerin irdelenmesiyle daha net bir şekilde açıklanabilir. Bununla birlikte, Serbest Fırka'nın kapatılmasından sadece bir ay sonra vuku bulan Menemen Olayı, muhalefetin periferisindeki marjinal ve radikal unsurları ve krizin toplumsal etkilerinin anlaşılması ve derinleştiği toplumsal katmanlar için en mühim kaynaktır. Zira 23 Aralık 1930'da, Giritli Mehmet ‘siyasal mehdinin’ yani Fethi Okyar'ın ardından, sadece bir dinsel mehdi olarak ortaya çıkmıştır.

4. Ekonomik Krizin Göçmen Sorunu ile Birleşmesi ve Geleneksel Muhalefetin Mehdi Bir Dini Söyleme Dönüşmesi

Kurtuluş savaşı döneminde, yani 1919-1921 yılları arasında Ankara Hükümeti'ne karşı gerçekleşen 23 isyandan yalnızca üçüne Kürt aşiretleri dâhilken, 1923-1938 yılları arasında gerçekleşen 18 ciddi ayaklanmadan sadece ikisi Kürt ayaklanması değildir. Bunlar sırasıyla 1924 Nesturî Ayaklanması ve 1930'daki Menemen Olayı'dır. Bu sonuncusu özellikle dönemin Ege Bölgesi'nin Cumhuriyet'in değerlerini daha kolay benimseyeceğinden hareket eden tarihçiler için şaşırtıcı olmuştur. Osmanlı tarihine bakıldığında Ege Bölgesi, güçlü muhalefet üretebilen ve imparatorluğu oldukça meşgul eden bölgelerden biri olduğu anlaşılır ve bu yönünün kendine özgü bir tarihi vardır. Efelik geleneğinin meşhur olduğu bölgenin, 1930 yılına gelindiğinde dahi dağlarında çok sayıda eşkıyanın kol gezdiğini de unutmamak gerekir. Bu çevrenin muhalefet üretme potansiyeline sahip olması, Osmanlıdan Cumhuriyet'e uzanan bir süreçte her zaman kendisini göstermiştir ki bu günümüzde de farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır. Her ne kadar günümüzde Menemen İzmir'in kültürel havzasında değerlendirilse de, tarihsel ve geleneksel kimliği açısından böyle değildir. 1885'te idari olarak İzmir'e bağlanan Menemen'i

farklı bir kültürel havza olarak ele almak gerekir. Zira asırlar boyunca, şehzadeler şehri olarak bilinen Manisa'nın kültürel havzası içinde kimliğini kazanmıştır.

Eylül ayı başında başlayan seçim sürecine damga vuran iktidar baskısı, yolsuzluklar (Bu dönemde seçimler tatil günleri hariç, iki hafta devam ediyor ve gerektiğinde uzatılabiliyordu veya kısa tutulabiliyordu) ve şiddetli tartışmalar devam ederken iklimsel koşulların kötüleşmesi, çok boyutlu kriz ve seçimin sonuçlarının bambaşka bir şekilde yorumlanmasına neden olmuştur. 'İlkbahar ve sonbahar mevsimleri genelde Ege için büyük doğal felaketlerle doludur. 1930 yılı sonbaharı da böyledir. İzmir ve Ege taşrasında özellikle 24/25 Ekim'deki sel gibi yağmurlar, 109 ölü ve 2000'i aşkın köylünün büyük zarar görmesine yola açmıştır. Felaket karşısında yetersiz kalan devlet desteği, selzedeleri kaderlerine terk etmiştir. Dönemin yerel gazetelerine bakıldığında bu açıkça görülebilir. İşte bu kolektif melankolik atmosferde ekonomik kriz, ağır vergi yükü ve yerel seçimlerindeki olumsuzluklar, iklimsel koşul etkenlerinin sonuçlarını, İslam'ın haber verdiği dünyanın sonunun işaretleri olarak yorumlanmasına neden olmuştur. Bu algı füzyonları sonuçta, diğer örneklerde olduğu gibi, bir mehdinin ortaya çıkışını tetikleyen kaos/karmaşa algısını yeterince besliyordu (Bkz., Öz, 2015:430).

Ekonomik krizin direkt ve dolaylı etkilerinin Ege kırsalında derinleştiği⁹ ve bunun doğal felaketlerle buluştuğu işte bu günlerde, Akhisar doğumlu bir Girit göçmeni olan Mehmet Bedavaki, ya da bilinen adıyla Giritli Mehmet, kendini kurtarıcı ilan etmiştir. 'Giritli Mehmet, bilinmeyen bir nedenle katledilmiş olan Berber Hasan'ın oğludur. Daha çocuk yaşlarda başladığı aile mesleği olan berberlikten sonra, aralarında meyhaneciliğin de olduğu birçok işe atılmıştır. Örneğin bekçilik, evlendirme dairesinde memurluk ve

⁹ Bu dönemde Ege'de iflaslar, boşanmalar ve intihar vakaları çoğalmıştır.

çiftçilik gibi.¹⁰ İki evlilik yaptığı bilinmektedir. Akhisar'dan göç ederek Manisa'da Yerleştiği Karaköy Mahallesi, hem göçmenlerin yoğun olduğu bir mekân, hem de yoksulluk sınırlarında üretilen suçların yuvasıdır ve dönemin Türkiyesi'nin toplumsal hastalığı olan uyuşturucu kullanımının burada da yaygın olduğu anlaşılıyor.¹¹ Bu mahallenin isyancıların esrar kullanımında olduğu gibi, Menemen Olayı'nın niteliğine etkisi şaşırtıcı derecede önemli olduğu mahkeme tutanaklarına yansıyan sanık ifadelerinden anlaşılmaktadır (Bkz., Öz, 2015:412). Muhtemelen bekçilik yıllarındayken daha önce dağlarında eşkıyalık yaptığı Paşaköy'de tanıştığı Kadı Osman'ın kızı Elif'le evlenmiştir ve bu evlilikten Abdullah isminde bir oğlu olmuştur. Kayın pederinin oğlu olmadığı için, ölümünden sonra mal varlığı dört kızına paylaştırılmış ve Giritli Mehmet'in payına seksen dönümü aşkın arazi düşmüş olmalıdır.

Yunan işgali yıllarında (1919-1922) muhtemelen bir asker kaçağı olarak dağa çıkmıştır.¹² Cumhuriyet'in kuruluş yılında Manisa'da

¹⁰ Büyük Seferberlik'ten sonra Akhisar'da bir tekkede Nakşibendi şeyhliği yaptığına dair iddialar varsa da, onun bu yöndeki ilgisinin Manisa'ya göç ettikten sonra başladığı bilinmektedir.

¹¹ Bkz., Zafer Toprak'ın, *Türkiye'de Yeni Hayat, İnkılap ve Travma 1908-1928*, adlı çalışması, dönemin Türkiyesi'ndeki toplumsal çöküşü gayet başarılı bir şekilde irdelemiştir.

¹² Manisalı bir tüccar olan Hacı Mustafa isimli sanık bu yıllarda yaşanan bir vakayı sorgusunda şöyle ifade etmiştir: "Mehdi benden üç yüz lira istedi. 'Kaç defa istedi?' Üç defa efendim. 'Ne için senden istiyormuş, sen o kadar zengin misinki para talep ediyor?' Efendim bu adam memleketin eşkıyası idi. Bana tehdit mektubu göndermişti. 'Kimin çetesi imiş?' Ne çetesi olduğunu bilmiyorum. 'Ne tarafta ve ne zamanlarda idi.' Yunanlılar zamanında çete imiş, [...]. Paşaköy taraflarında çetelik yapıyormuş. 'Sonra hükümet ne yaptı?' O vakit Mehmet kaçmıştı. [...] İkinci mektubu gönderdiğinde [hükümete] haber verdim. Sonra yine diğer bir mektubunu evimde buldum. Geceleyin avluya atmış. Bu mektubunda sen beni hükümete haber veriyormuşsun, 'Parayı getirip teslim etmeği tenbih ettiğim yere getirip bıraksan da artık kabul değildir' diyordu ve hatta o sabah "kendisi de

bekçilik yaparken tanıştığı Alaşehirli Ahmet Muhtar'a, verdiği esrar içmeme sözüne karşılık müritliğine kabul edilmiştir. İçine dâhil olduğu bu yeni sosyal çevre, Menemen Olayı'ndan 6 ay önce, Kazez Cami'inde yaptıkları biz sıvadan sonra ona mehdilik unvanı vermiş ve kendisine derhal itaat edilmesini istemiştir. 1928'de, muhtemelen yeterli seviyedeki eğitimi sayesinde başladığı Manisa Evlendirme Dairesi'ndeki memurluğundan, bir cinayet şüphesiyle azledildiği, tanık ifadelerine yansıyan detaylar arasındadır. Giritli Mehmet bir taraftan memurluğa devam ederken, diğer taraftan Akhisar'daki baba mirası üzüm bağları ve Paşaköy'deki kayınpeder mirası ve muhtemelen tamamı, 1927 Dünya Tarım Buhranı (bu aynı zamanda küçük buhran olarak adlandırılmıştır) nedeniyle ödenemeyen Ziraat Bankası kredisi karşılığında haczedilen seksen dönümlük araziye işleyen bir çiftçidir.¹³ Güçlü ve insanları arkasından sürükleyebilen bir hatip olan Giritli Mehmet (ki bu özellik benzer iddialarla ortaya çıkan kişilerin ortak özellikleri arasındadır), sürekli arayış içindeki bir kişilik görüntüsü vermektedir. Ona dair hemen bütün tanıklıklar, asabi bir kişiliğe sahip olduğu konusunda hemfikirdirler (Bkz., Öz, 2015:413).

Eski bir eşkıya olduğunu sıklıkla ifade eden ve bu günlerinin özlemini yaşayan Giritli Mehmet, Serbest Fırka'nın yerel seçim sürecinde yaşadığı baskılar üzerine iç dünyasında büyük dönüşümler ve kırılmalar yaşamış ve iki ay boyunca süren gizli toplantıları nedeniyle tutuklanıp ardından serbest bırakılmıştır. Kendisinin fanatik bir Serbest Fırka taraftarı olduğuna dair dönemin basınında bilgiler yer almaktadır. Ege efeliğinin vaz geçilmez bir ritüeli olan dağa çıkma geleneğinin adını *hicret* olarak değiştirip, dini bir terminolojiyle ifade ettikten

dükkânın önünden geçtiğinde de bu tehditleri savurdu. [...] 'Seni öldüreceğim dediğine göre, ne için çarşının ortasında yakalattırmadın?' Benden başka kimse bu meseleyi bilmiyordu ki çarşıda yakalattırayım.", bkz., TBMM Zabıt Ceridesi, Sıra Numarası: 58, cilt 25, s. 44.

¹³ Kadı Osman kızı Elif'e ait 14115 numaralı senet için bkz., *Hizmet Gazetesi*, 29 Ekim 1929, s. 5.

sonra, eşkıyalık yaptığı dağlara yeniden çıkmaya karar vermiştir. Son toplantılarında oluşturduğu ve *Ashab-ı Kehf*'in adlarını verdiği yedi kişilik grubuyla Manisa'dan Menemen'e gitmiş ve burada isyan etmiştir. Bu sırada Menemen'de yedek subaylık yapmakta olan ve olaya müdahale etmesi için görevlendirilen Mustafa Fehmi Kubilay'ı vahşice katlettikten sonra, güvenlik güçleri tarafından olay yerinde iki arkadaşıyla birlikte öldürülmüştür. Mahkeme tutanaklarında yargılananların ve gazetelere isimleri yansıyanların toplumsal kökenlerine baktığımızda, çoğunun göçmen ve yoksullardan oluştuğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla Menemen Olayı toplumsal ve ekonomik krizi derinden hisseden ve efelik sembolizmini dini bir söyleme çevirmiş olan bir göçmen isyanıdır.

Edirne seyahatinde, onuruna verilen bir öğle yemeğinde gelişmeleri öğrenen Mustafa Kemal'in isyana tepkisi şöyledir:

“Bu ne haldir, mürteciler hükümet meydanında ordunun subayını din adına boğazlayabiliyorlar. Binlerce Menemenliden kimse çıkıp mani olmuyor, bilakis teşvik ediyorlar. Yunan idaresi altındayken bu hainler neredeydiler? Onların namusunu ve dinini kurtaran ordunun bir subayına reva gördükleri bu saldırının cezasını yalnız hain katiller değil, hepsi en ağır şekilde çekmelidir. Bu Cumhuriyet'i ve bizim başımızı kesmektir. Bundan bütün Menemen sorumludur. Bu kasaba *ville maudite* [lanetli şehir] ¹⁴ ilan edilmeye müstahak olmuştur (Özengin, 2013:100).”

Mustafa Kemal'in verdiği tepkinin bu kadar sert olmasının nedeni Mustafa Fehmi Kubilay'ın bir öğretmen olmasının yanında, Menemenlilerden tahmini üç yüz kadar kişinin cinayeti alkışlamalarıdır.

¹⁴ Orijinal metinde Fransızca olarak yazılı. Terimin ilk kullanımı, 1789'da başlayan köylü ayaklanmalarının, Fransız İhtilali'yle birlikte kraliyet taraftarı ayaklanmalara dönüştüğü yer olan Vendée içindir. Zaman zaman barış dönemleriyle birlikte, 1793 ve 1796 yılları arasında devam eden bu ayaklanmalar sonunda, iki yüz bini aşkın kişi ölmüş ve büyük yıkımlar yaşanmıştır. Cehennem Birlikleri tarafından halkı katledilen Vendée, “lanetli şehir [*ville maudite*]” olarak ilan edilmiştir.

Ayrıca Ege Bölgesi'nde böyle bir olayın gerçekleşmesine kesinlikle ihtimal vermemelerinden dolayı sarsılmışlardır. Muhit Dergisi yazarlarından Nahit Sırrı'nın Başbakan İsmet İnönü ile Kasım 1930'da yaptığı bir röportajda Fethi Okyar'ın bölgeyi ziyareti esnasında, İzmir'de meydana gelen kanlı hadiselerin etkisiyle sorduğu soruya aldığı kendinden emin cevabı burada nakledecek olursak, olayın iktidar nezdinde oluşturduğu sarsıntı ve verdiği sert tepki daha açık bir şekilde anlaşılabilir:

“Muvaffakiyetle tenkil edilen Ağrı Dağı Hareketi'ni irticai karışıklıkların zuhur edebileceğine bir delil sayamaz mıyız? Ağrı dağında zuhur eden karışıklıklar, hariçten gelen bazı anasırın eseri idi. Şeyh Sait hareketi gibi tevessü edememesi gösterir ki, memleketin her hangi bir yerine ekilecek fesat ve fitnenin mahsul alması imkânları günden güne eksilmiş olduğu gibi, hükümet de memleketin her tarafında asayiş tamamen muhafaza edecek ve kanun ve nizamı tamamen hâkim tutacak bir kudrettedir (Muhit, 1930, Sayı:25).”

Bilebildiğimiz kadarıyla işte röportajın yapıldığı bu günlerde Manisa'da, Giritli Mehmet de faaliyetlerini yoğunlaştırmaya başlamış (Bkz., Öz, 2015) ve ekonomik krizin ezdiği çoğu göçmen olan yoksul köylü ve şehirlileri isyana sürüklemiştir.

Olay sonrasında gerçekleşen 'tutuklamalar özellikle Menemen, Manisa ve Balıkesir'de yoğunlaşmıştır. Ayrıca olayın baş sorumlusu ilan edilen ve Nakşî-Kadiri Tarikatı şeyhi olan Esad Efendi ve oğlu İstanbul'da tutuklanarak Menemen'e getirilmiştir. Olay elbette bir tarikat çevresi içinde gelişmiştir. Ancak bu gerçekleşmenin sınırı bölgesel düzeyde kaldığı anlaşılıyor ve tarikatın İstanbul'la pek ilgisi olmadığı anlaşılıyor. Menemen'in, Fransız devrim tarihindeki konumuyla isyankâr bir şehir olan Vendée'ye benzer bir şekilde cezalandırılmasının önüne İsmet İnönü'nün itirazları geçmiş, ancak Nakşibendiler, yine bu devrim sürecindeki Cizvitlerin üstlendikleri devrim karşıtı tutuma eş anlamlı olarak değerlendirilmeye başlanmıştır.

Tutuklanan sanıklardan bazıları namaz kılmadıklarını, bazılarıysa ne kadar Cumhuriyet rejimi taraftarı ve Giritli Mehmet düşmanı olduklarını ispatlamaya çalışmıştır. Bunlar daha çok tarikata yeni intisap etmiş olan, aslen Florinalı (Yunanistan) göçmen gençleriydi. 15 Ocak 1931’de hâkim karşısına çıkan 122 sanıktan 37’si, 5 Şubat 1931’de idam edilmiştir. Altı kişi aşırı yaşlılık veya küçük yaşta olmaları nedeniyle müebbet hapis cezasına çarptırılmış, diğer sanıklara değişen sürelerde hapis cezaları verilmiştir (Bkz., Öz, 2015:420-421). 9 Mart 1931’de son bulan yargılama listesinin altı yüz kişiyi aşkın olduğu tahmin edilmektedir.

5. Sonuç

Burada incelenen örnek bölge ve olaylar zincirinin gösterdiği gibi çok boyutlu ekonomik krizler aslında önce piyasada arz talep dengesinin bozulmasına, ani fiyat düşüşlerine, talebin küçülttüğü iş imkânları da bir işsizlik sorununa dönüşmektedir. İşsizlik sorunu ve pahalılığın artması kısa zamanda toplumu endişelendirmekte ve krizin derinleşmesiyle doğru orantılı olarak büyük bir huzursuzluk hissedilmektedir. Dolayısıyla bu aşamaları geçerken, bir yandan da siyasal alanı zorlamaya başlamakta ve iktidar eğer etkin çözümler geliştiremezse, ekonomik kriz siyasal boyutu da içine alan bir krize dönüşmektedir. Siyasal kriz derinleştiğinde de yeni siyasal ve toplumsal oluşumların yolunu açabilmektedir. Ayrıca kriz şartları ve süreci devam ederken, devlet bazı gereklilikleri erteleyebilir veya süreci bir aşamaya kadar kontrol edebilir, fakat bu süreçte hesap edilemeyen gelişmeler ve etkiler yaşanır, örneğin Ege Bölgesi’nin geleneksel muhalif kimliğinin hareketlenmesi ve iklimsel koşulların doğurduğu çaresizlik gibi, durum kontrol dışına çıkabilir ve bunun sonucunda da Menemen’deki gibi toplumsal patlamalar yaşanabilir.

Son tahlilde olay iktidar tarafından dini bir reaksiyon (irtica) hareketi olarak tanımlansa da, dinamiklerine inildiğinde,

göçmen marjinalliğinin, bölgesel kimlik ve ekonomik sorunlarla bütünleşmesinden doğduğu, bu çalışmada delillendirilmeye çalışılmıştır. Zira olayın başaktörü Giritli Mehmet'in biyografisinin de, çalışmada ele alınan süreçlerin adeta bir izdüşümü gibi olduğu açıkça görülmektedir.

Diğer taraftan Serbest Cumhuriyet Fırkası'nın harekete geçirdiği toplumsal katmanların ve partiye destek veren grupların çeşitliliği, bize göstermektedir ki, ekonomik krizlerin inanç, dünya görüşü ve etnik kökenleri nedenli farklı olursa olsun, biri diğerine zıt toplumsal kategorileri birleştirmekte ve aynı çatı altında toplayabilmekte, bu da siyasal iktidarlar için kestirilemez tehlikeler doğurmakta ve 'kör açılar' oluşturmaktadır.

Kaynakça

- Ağaoğlu, A. (1994). *Serbest Fırka Hatıraları*. İstanbul, İletişim Yayınları.
- Ağaoğlu, S. (1998). *Babamın Arkadaşları*. İstanbul, İletişim Yayınları.
- Balkaya, İ. S. (2016). *1930 Sonun Başlangıcı, Serbest Fırka'nın İzmir'de Teşkilatlanma Serüveni*. Ankara, Berikan Yayınevi.
- Başbakanlık Cumhuriyet Arşivi (BCA) Başbakanlık Muamelat Genel Müdürlüğü Kataloğu (BMGM K).
- Bouvier, J. (1974). Les Crises Economiques du XIXe Siecle et Analiys Historiques: Le Cas de la France, *Fair de l'histoire*, Paris, Édition Gallimard, 25-50.
- Chaunu, P. (1974). Depassemen et prospective, Jacques le Goff ve Piree Nora (ed.), *Fair de l'histoire*, içinde Édition Gallimard, Paris, 51-74.
- Durgun, B. (2006). *Atatürk Döneminde İzmir Ekonomisi, 1923-1928*. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Emrence, C. (2006). *99 Günlük Muhalefet Serbest Cumhuriyet Fırkası*. İstanbul, İletişim Yayınları.
- Gözcü, A. (2007). Bir İntiharın Sosyo-Ekonomik Arka Planı: Dünya Ekonomik Bunalımının İzmir Örneğinde Gündelik Yaşama Yansımaları. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, C.VI, S.14, 85-102.
- İnsel, A. (2005). Türkiye'de Liberalizm Kavramının Soyçizgisi. *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce, Liberalizm*, İstanbul, İletişim Yayınları, 41-74.
- Jacques, G., Piree, N. (ed.) (1974). *Fair de l'histoire*. Paris, Édition Gallimard.

- Kurtoğlu, İ. (2000). *Menemen Olayı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Naskali, E. G. (der.), (2015), *Celal Bayar Arşivinden Serbest Fırka Anıları*. İstanbul, Doğan Kitap.
- Okyar, F. (1987). *Serbest Cumhuriyet Fırkası Nasıl Doğdu, Nasıl Fesh Edildi?*. İstanbul, İsis Yayınları.
- Öz, E. (2015). İzmir ve Serbest Cumhuriyet Fırkası, 12 Ağustos-17 Kasım 1930. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı 5, 409-440.
- Öz, E. (2015). Yasak Bir Hafızayla Yüzleşmek: Menemen Olayı İrtica mı, Komplomu?. *FSM İlmî Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, Sayı 5, 409-440.
- Öz, E. (2019). *Serbest Cumhuriyet Fırkası ve Muhalif Ege*. İstanbul, İletişim Yayınları.
- Özengin, O. (2013). *Kubilay Olayı Tarihi, 40 Gün*. İzmir, Ata Matbaacılık.
- Silianoff, M. (10 Eylül 1930). La Fermentation de l'opposition en Turquie [Türkiye'de Muhalefetin Oluşumu]. *Slovo Gazetesi*, **BCA BMGM K**, [Katalog no: 30 10/240 618 19].
- Tekeli, İ., İlkin, S. (1977). *1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Araştırmaları*. Ankara ODTÜ Yayınları.
- Temizer, A. (2014). *Şefik Avni Özüdoğru'nun Serbest Fırka Hatıratı*. İstanbul, Libra Kitap.
- Toprak, Z. (2019). *Türkiye'de Yeni Hayat, İnkılap ve Travma, 1908-1928*. İstanbul, Doğan Kitap Yayınları.

Finansal Göstergeler Bakımından Halka Açık Olan ve Olmayan İşletmeler Arasındaki Farklılıklar: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Örneği

Nuray TEZCAN^{1*}

¹Haliç Üniversitesi, İşletme Enformatiği Bölümü, İstanbul, Türkiye

Orcid Numarası: 0000-0002-3184-7330

Geliş Tarihi: 16.09.2019

***Sorumlu Yazar e mail:** nuraytezcan@halic.edu.tr

Kabul Tarihi: 25.09.2019

Atıf/Citation: Tezcan, N., “Finansal Göstergeler Bakımından Halka Açık Olan ve Olmayan İşletmeler Arasındaki Farklılıklar: 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Örneği”, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 283-298.

Öz

Halka arz, işletmelerin fon ihtiyaçlarını karşılamak için kullandığı finansman yollarından biridir. Halka arzın, finansmana aracı olmak dışında likidite sağlama, uygun koşullarda kredi bulma, prestij kazanma, yeni pazarlara girme kolaylığı gibi çok sayıda avantajı bulunmaktadır. Ayrıca, halka açık işletmeler, yatırımcılarına olan sorumlulukları nedeniyle, kurumsal bir yönetime sahip olmakta ve bu durum karlılık ve verimlilik artışına neden olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, finansal göstergeler bakımından halka açık olan ve halka açık olmayan işletmeler arasındaki farklılıkları İki Kategorili Lojistik Regresyon analizi yoluyla belirlemektir. Bu amaçla, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından yapılan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 araştırmasından elde edilen veri kullanılmıştır. Eksik değerleri olan işletmeler veri setinden çıkarıldıktan sonra, analize dahil edilen işletme sayısı 118 olarak gerçekleşmiştir. Bağımlı değişken halka açık olan ve olmayan işletmeler olmak üzere iki kategoriye ayrılırken, işgücü verimliliği, karlılık oranı, borçluluk oranı, ihracat tutarı, işletme büyüklüğü olarak aktif toplamı ve yabancı sermaye oranı bağımsız değişkenler olarak belirlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, halka açık olan ve açık olmayan işletmelerin işgücü verimliliği ve aktif büyüklüğü bakımından farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Halka Arz, Finansal Gösterge, İSO 500, Lojistik Regresyon

Differences Between Listed and Nonlisted Firms in Terms of Financial Indicators: Evidence from Top 500 Industrial Enterprises

Abstract

Initial public offering (IPO) is one of the sources of financing used by firms in order to meet their needs for funding. Except that, it has various advantages such as providing liquidity, borrowing money on more favorable terms, gaining prestige and ease of entering to the new markets. Furthermore, listed firms have corporate governance due to responsibilities to the investors and this situation causes increase in profitability and productivity. The aim of this study is to determine the differences between listed and nonlisted firms in terms of financial indicators using Binary Logistic Regression analysis. For that purpose, data set used is obtained from Turkey's Top 500 Industrial Enterprises 2018 Survey released by the Istanbul Chamber of Industry (ICI). After removing missing data from the data set, the final sample size is revealed with a total of 118 firms. In the analysis, dependent variable has two categories, listed and nonlisted firms while independent variables are determined as labor productivity, profitability ratio, indebtedness ratio, export amount, total assets as firm size and foreign capital ratio. According to findings obtained from analysis, it has been seen that listed and nonlisted firms are different in terms of labor productivity and total assets.

Keywords: Initial Public Offering, Financial Indicator, ICI 500, Logistic Regression

1. Giriş

İşletmelerde halka arz, tüm sermaye piyasası araçlarının satın alınması için her türlü yoldan yapılan genel bir çağrı ve bu çağrı devamında gerçekleştirilen satışı ifade etmektedir. Payları halka arz edilmiş olan veya halka arz edilmiş sayılan anonim ortaklıklar ise halka açık ortaklık olarak tanımlanmaktadır (Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), 2016:1).

İşletmeler için, aynı zamanda doğrudan finansman yöntemi olarak kabul edilen halka arzın çeşitli avantajları bulunmaktadır. Bunlardan

bazıları, likiditenin sağlanması, işletmenin yurt içi ve yurt dışında tanınarak itibar kazanması ve böylelikle yeni pazar veya ortak bulması, hesap verebilirlik, şeffaflık ve sürdürülebilirlik gibi konuların önem kazanması, kredibilitenin artarak kolay ve ucuz para bulma imkanının artması gibi avantajlar sıralanabilir (BİST, 2017: 3). İşletmelere sağladığı avantajların yanısıra, aracı kuruluşlara, SPK'ya, Borsa İstanbul'a, Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.'ye, bağımsız denetim kuruluşuna ödenen ücretler, ayrıca tanıtım masrafları halka arz sürecinde işletmelerin katlanmak zorunda olduğu maliyetlerdir (BİST, 2017: 22). Bunlara ek olarak halka arz süreci pay senetlerinin değerinin altında fiyatlanması, yönetimde kontrolün kaybı gibi riskler ile kanuni mevzuata uyma zorunlulukları, tüm bilgilerin halka açıklanması ve yatırımcıların beklentilerine cevap verme baskısı gibi zorlukları da içermektedir (Ghonyan, 2017).

Halka arz kararının, ekonomik koşulların gözetilerek doğru zamanda alınması sürecin başarıyla tamamlanmasında çok önemli rol oynamaktadır. Halka arz yalnızca işletmelere değil, sermaye piyasalarının derinliğini artırarak ülke ekonomisine de olumlu katkılar sağlamakta ve bu durum sürdürülebilir kalkınmayı desteklemektedir.

Bu noktadan hareketle çalışmanın amacı İstanbul Sanayi Odası (İSO) 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 araştırması kapsamında, finansal göstergeler bakımından halka açık olan ve olmayan işletmeler arasındaki farklılıkları belirlemek ve böylelikle halka açılmanın yarattığı etkiyi görmektir. Çalışmanın ikinci bölümünde İSO 500 Büyük Sanayi kuruluşlarının ekonomideki yeri ve önemi açıklanmış, üçüncü bölümde kullanılan veri, değişkenler ve analiz yöntemi hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde analiz sonuçları tartışılmış ve son bölümde değerlendirme yapılarak önerilerde bulunulmuştur.

2. Türkiye Ekonomisinde İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun Önemi

İSO tarafından 1981 yılından bu yana düzenli olarak yapılan İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında, Türkiye'nin sanayi faaliyet kolunda yer alan işletmeler üretimden satışlarının büyüklüklerine göre sıralanmaktadır. Coğrafi olarak tüm Türkiye'yi kapsayan ve ankete dayalı olan bu çalışma ile sanayinin en büyük işletmeleri belirlenmekte ve ayrıca sanayinin hangi alt kollarında, yıllara göre nasıl bir ilerleme olduğu ve işletmelerin yarattıkları katma değerın büyüklüğü ortaya koyulmaktadır (İSO, 2019b).

İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarattığı katma değer Türkiye ekonomisinin temelini oluşturmaktadır. 2017 yılında, temel fiyatlarla tüm sanayi sektörü içinde yaratılan katma değerın %19,7'si İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşları tarafından gerçekleştirilmiş ve bu işletmelerin üretici fiyatlarıyla, yarattıkları brüt katma değer Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içinde %7'lik bir paya sahip olmuştur (İSO, 2018:29).

İşletmelerin karlılığını, verimliliğini, borsa performansını ve dolayısıyla ülke ekonomisini pozitif yönde etkileyen ve sürdürülebilir kalkınmada önemli rolü olan araştırma-geliştirme (Ar-Ge) ve inovasyon faaliyetleri, 2005-2010 döneminde İSO 500 şirketleri için incelendiğinde, Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ile Otomotiv Sektörü patent tescilinin en fazla yapıldığı sanayi kolları olarak belirlenmiştir (Aras, Tezcan, Kutlu, Aybars, 2014: 124-126). 2017 yılına gelindiğinde, Ar-Ge harcaması yapan kuruluş sayısı 254'e ulaşmış ve bu işletmelerin yoğunlaştıkları sektörlere bakıldığında Gıda Maddeleri, Demir-Çelik Ana Metal, Elektrik Makineleri, Aletleri ve Cihazları ile Taşıt Araçları Sanayi'nin ilk sıralarda geldiği görülmektedir (İSO, 2018:91-92).

İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 araştırmasına göre halka açık 67 işletme bulunmakta ve bu işletmelerin %25'i ilk 100 arasında yer almaktadır. İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sanayi alt kolları Tablo 1'de verilmiştir. Buna göre, halka açık işletmelerin yer aldığı sanayi kollarının başında, Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayi, Demir-Çelik Ana Metal Sanayi, Elektrik Makineleri, Aletleri ve Cihazları Sanayi ve Taşıt Araçları Sanayi kollarının geldiği görülmektedir. Bu sanayi kollarındaki halka açık olan ve olmayan işletmeler Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları olup, yıllık ihracat tutarında önemli bir paya sahiptirler. En fazla ihracat yapan ilk 4 işletme ise, Taşıt Araçları Sanayi'nde faaliyet göstermektedir.

2017 yılında, İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun yaptığı ihracat, Türkiye'nin toplam ihracatının %41.1'ini oluşturmuştur. Ayrıca, ilk 100 içinde bulunan işletmeler, 500 Büyük işletmenin gerçekleştirdiği ihracatın içinde %66,2'lik paya sahipken, 500 işletmenin yarattığı brüt katma değer (üretici fiyatlarıyla) ise %68'ini yaratmıştır. (İSO, 2018:38).

İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırması kapsamında belirlenen işletmelerin performansları ile ilgili olarak çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Tezcan (2009) İSO 500 büyük sanayi kuruluşunda verimliliği etkileyen faktörleri parametrik olmayan regresyon yöntemi ile incelemiş ve aktif karlılığı ile üretimden satışların verimliliği olumlu yönde etkilediğini belirlemiştir. Bir diğer çalışmada, işletmelerdeki yabancı sermaye oranının inovasyon kapasitesi üzerinde etkisi olup olmadığı lojistik regresyon analizi ile araştırılmıştır. Çalışmada, işletme büyüklüğünü ifade eden toplam satışların pozitif etkisi belirlenmiş bununla birlikte yabancı sermaye oranının inovasyon faaliyetlerini etkilemediği sonucuna varılmıştır (Aras, Aybars, Kutlu ve Tezcan, 2011:163-172).

Tablo 1. Halka Açık İşletmelerin Sanayi Kollarına Göre Dağılımı

Birleşmiş Milletler Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması (ISIC Rev.2)	İşletme Sayısı
Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayi	7
Demir-Çelik Ana Metal Sanayi	7
Elektrik Makineleri, Aletleri ve Cihazları Sanayi	7
Taşıt Araçları Sanayi	7
Gıda Maddeleri Sanayi	5
Diğer Kimyasal Ürünler Sanayi	5
İçki Sanayi (Alkollü ve Alkolsüz)	3
Dokuma Sanayi	3
Kağıt ve Kağıt Ürünleri Sanayi	3
Ana Kimya Sanayi	3
Cam ve Camdan Mamul Eşya Sanayi	3
Ağaç, Mobilya ve Mefruşat Sanayi	2
Petrol Ürünleri Sanayi	2
Lastik Ürünleri Sanayi	2
Demir-Çelik Dışında Ana Metal Sanayi	2
Makine Sanayi (Elektrikli Olanlar Hariç)	2
Basım Sanayi	1
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Plastik Ürünler Sanayi	1
Mesleki, Bilimsel, Sağlık Amaçlı Aletler ve Malzemeler San.	1
Elektrik Sektörü	1
TOPLAM	67

Kaynak: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 adlı araştırma esas alınarak oluşturulmuştur.

Birinci 500 ve ikinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun birlikte ele alındığı bir diğer çalışmada, işletmelerin karlılığını etkileyen faktörler araştırılmıştır. 1993-2010 dönemini kapsayan panel veri analizi sonuçlarına göre, borçlanma ve işletme büyüklüğünün karlılığı negatif, işgücü verimliliği ile ihracat düzeyinin karlılığı pozitif etkilediği görülmüştür. Çalışmada ayrıca, yabancı ortaklı işletmelerin yerli işletmelerden, özel işletmelerin kamu işletmelerinden daha karlı olduğu belirlenmiştir (Okuyan, 2013:23-36).

3. Araştırmada Kullanılan Veri, Değişkenler ve Yöntem

Araştırmada kullanılan veri, değişkenler ve kullanılan yönteme ait bilgiler aşağıda verilmektedir.

3.1. Veri ve Örneklem

Çalışmada İstanbul Sanayi Odası tarafından yayınlanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 adlı araştırmada elde edilen veriler kullanılmıştır (İSO, 2019a). Veri setinde 2018 yılı itibariyle 500 işletme arasında 67 işletme halka açıktır. Eksik verisi olan işletmeler analiz dışı bırakılmış ve bu nedenle halka açık 37 ve halka açık olmayan 81 işletme ile birlikte toplamda 118 işletme analize dahil edilmiştir. Halka açık 37 işletmenin sanayi kolu olarak dağılımına bakıldığında, Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayi'nde 5, Demir-Çelik Ana Metal Sanayi'nde 5, Taşıt Araçları Sanayi'nde 4, Gıda Maddeleri Sanayi'nde 3, Diğer Kimyasal Ürünler Sanayi'nde 3 ve Cam ve Camdan Mamul Eşya Sanayi'nde 3 işletme olduğu görülmüştür. Diğer işletmeler Tablo 1. de verilen sanayi kollarına dağılmış durumdadır.

3.2. Değişkenlerin Belirlenmesi

İki kategorili lojistik regresyon analizinde bağımlı değişken, halka açık olma durumu için bir (1) ve olmama durumu için sıfır (0) olarak kodlanmıştır. Çalışmada kullanılacak değişkenler belirlenirken temel finansal oran gruplarından (Likidite, karlılık, kaldıraç, varlık kullanım oranları) olmalarına dikkat edilmiştir (Çabuk ve Lazol, 1998). Bununla birlikte, çalışmadaki en önemli kısıt, İSO tarafından açıklanan veri setinin dolayısıyla hesaplanan finansal gösterge sayısının sınırlı olmasıdır. Firma borç kalemlerinin yeteri kadar detaylı olmaması, finansman giderlerinin ve üretimde kullanılan bazı girdilerin verilmemesi çalışmanın dar kapsamda yapılmasına neden olmaktadır (Yıldırım, 2012:2). Ayrıca, kapasite kullanım oranı, inovasyon

göstergesi olarak kullanılan Ar-Ge harcamaları ve kurumsal yönetim gibi konu ile ilgili olabilecek bazı önemli değişkenler analiz dışında bırakılmıştır.

Çalışmada, kısmi verimlilik oranı olan İşgücü Verimlilik Oranı, satış karlılık oranı, borçlanma oranı, işletme büyüklüğünü ifade etmek amacıyla aktif toplamı, ihracat tutarı ve işletmedeki yabancı sermaye oranı bağımsız değişkenler olarak alınmıştır. Analizde kullanılan değişkenler, açıklamaları ve kısaltmaları Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo 2. Analizde Kullanılan Değişkenler ve Açıklamaları

Değişkenler	Kısaltma	Açıklama
Bağımlı Değişken		
Halka Açık Olma	HA	İşletme halka açık ise 1, diğer durumda 0 değerini almaktadır.
Bağımsız Değişkenler		
Satış Karlılığı	SKAR	Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kar(Zarar)/ Üretimden Satışlar
Borçluluk Oranı	BORC	Kısa ve Orta Vadeli Borç/Toplam Aktif
İşgücü Verimliliği	LNİV	Brüt Katma Değer/Çalışan Sayısı oranının doğal logaritması
Aktif Toplamı	LNAKT	Aktif toplamının doğal logaritması
İhracat Tutarı	LNİHR	İhracat tutarının (\$) doğal logaritması
Yabancı Sermaye Oranı	YSER	Yabancı sermayenin toplam sermaye içindeki oranı (%)

3.3. Yöntem

Verinin analiz edilmesi amacıyla İki Kategorili Lojistik Regresyon Analizi kullanılmıştır. Bağımlı değişkenin sürekli değil de, iki kategorili olduğu durumlarda (Başarılı-Başarısız, Evet-Hayır, İflas Etti-İflas

Etmedi) bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkinin varlığını araştırmak için kullanılan Lojistik Regresyon analizinde hata teriminin normal dağılması ve varyans-kovaryans matrisinin eşitliği gibi varsayımların sağlanması gerekmeyeceği için araştırmalarda esneklik sağlamaktadır. Lojistik regresyon analizinde, katsayılar En Çok Olabilirlik (Maximum Likelihood) yöntemiyle tahmin edilmektedir (Hair, Black, Babin, Anderson, Tatham, 2005:355-365).

Lojistik regresyon analizinde bağımlı değişken için, tahmin edilen olasılıkların 0 ile 1 arasında olabilmeleri için Odds değeri kullanılmaktadır. Odds, herhangi bir olayın olma olasılığının, olmama olasılığına oranı olarak tanımlanmaktadır. (Hair v.d., 2005) Odds değerinin doğal logaritması ise logit olarak adlandırılmaktadır. Bağımsız değişkenlerin katsayıları ya logit değeri ya da odds değeri ile tahmin edilmektedir. Bununla birlikte amaç, bağımlı değişkenin 1 değerini alma olasılığını belirlemektir (Alpar, 2013: 645).

$$Odds = \left(\frac{p}{1-p} \right) = e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_n X_n}$$

$$Logit = \ln \left(\frac{p}{1-p} \right) = b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_n X_n$$

e , doğal logaritmanın tabanını (2.7182) göstermektedir.

Tahmin edilen son olasılık ise aşağıda belirtildiği gibidir.

$$P = \frac{e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_n X_n}}{1 + e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_n X_n}}$$

veya

$$P = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_n X_n)}} \text{ biçiminde ifade edilebilir.}$$

Elde edilen olasılık değeri 0.5 veya daha büyük bir değer olduğunda işletme halka açık işletmeler kategorisine atanmaktadır. Modelin uyum iyiliğinin değerlendirilmesi için kullanılan testlerden biri Hosmer-Lemeshow testidir. Test sonucunda kurulan model ile veri arasında uyum iyiliği olduğunu iddia eden H_0 hipotezi kabul edilmelidir, Lojistik regresyon analizinde ayrıca, “Doğru Sınıflama Oranı” adı verilen bir oranla gözlemlerin olmaları gereken gruplara hangi yüzdeyle atandıkları hakkında bir istatistik elde edilmektedir (Hair v.d., 2005).

Lojistik regresyonda dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta örnek büyüklüğüdür. Kural olarak, örnek büyüklüğünün en az 100 olması gerektiği uygulamada kabul edilmektedir (Long, 1997) Ayrıca oluşturulan modelde yer alan her bağımsız değişken başına en az 10 gözlem olması gerektiği kabul gören diğer bir uygulamadır (Peduzzi v.d., 1996).

4. Analiz Bulguları ve Tartışma

Analiz sürecinde ilk olarak değişkenlerin tanımsal istatistikleri hesaplanmıştır. Değişkenlerin tanımsal istatistikleri hesaplandığında bazı göstergelerin değişkenliklerinin ve asimetrisinin (çarpıklık) yüksek olduğu görülmüş bu nedenle doğal logaritmaları alınmıştır Buna göre; analizde kullanılan değişkenlere ait tanımsal istatistikler Tablo 3’de verilmektedir. Değişkenler arasında aşırı değer olmadığı görülmektedir. Bu durum lojistik regresyon analizinin sonuçlarını olumlu etkileyen bir durumdur.

Tablo 3. Analizde Kullanılan Değişkenlere Ait Tanımsal İstatistikler

	Arit. Ortalama	Medyan	Stand. Sapma	Aralık	En Küçük Değer	En Büyük Değer	N
HA					0.00	1.00	118
SKAR	0.18	0.17	0.11	0.72	-0.10	0.62	118
BORC	0.57	0.59	0.26	1.44	0.03	1.47	118
LNİV	12.34	12.34	1.18	12.22	3.62	15.84	118
LNİHR	10.89	11.09	1.70	12.00	3.56	15.55	118
LNAKT	20.77	20.63	1.09	5.28	19.00	24.28	118
YSER	11.68	0.00	28.76	100.00	0.00	100.00	118

Değişkenler arasındaki basit doğrusal korelasyon katsayıları hesaplanmış ve Tablo 4’de verilmiştir. Korelasyon katsayıları incelendiğinde, işgücü verimliliği ile satış karlılığı arasında pozitif, borçluluk oranı ile negatif yönlü bir zayıf bir ilişki olduğu görülmektedir. Aktif büyüklüğü ile satış karlılığı ve işgücü verimliliği arasında yine zayıf, bununla birlikte aktif büyüklüğü ile ihracat tutarı arasında pozitif ve orta düzeyde güçlü istatistiksel bir ilişki olduğu görülmektedir. Lojistik regresyon analizinde, bağımsız değişkenler arasında yüksek korelasyon olması çoklu doğrusal bağlantı sorunu yaratmakta, bu durum ise regresyon katsayılarına ait standart hataların büyük çıkmasına neden olmaktadır (Alpar, 2013, 660). Bu sorunu ortadan kaldırmak amacıyla analizde, Backward Conditional yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, çok değişkenli regresyon analizinde kullanılan, adım adım regresyon (stepwise regression) yöntemine benzer bir yöntemdir.

Tablo 4. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	HA	SKAR	BORC	LNİV	LNİHR	LNAKT	YSER
HA	1						
SKAR	.093	1					
BORC	.117	-.166	1				
LNİV	.305**	.275**	-.192*	1			
LNİHR	.256**	.163	.104	.170	1		
LNAKT	.436**	.327**	.138	.381**	.544**	1	
YSER	.109	-.011	-.082	.067	-.026	.014	1

** $p < 0.01$; * $p < 0.05$

Tablo 5’de lojistik regresyon analizinin sonuçları verilmektedir. Buna göre, aktif toplamı ve işgücü verimliliği değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı oldukları ve bu değişkenlerin halka açık olma durumunu pozitif yönde etkiledikleri görülmüştür. İşletme performansında önemli bir etken olarak kabul edilen ihracat değişkeni istatistiki olarak anlamlı bulunmamıştır.

Diğer bir ifade ile, LNAKT ve LNİV değerlerindeki 1 birimlik artış, halka açık işletme olma olasılığını sırasıyla 2.172 ve 2.056 kat arttırmaktadır.

Tablo 5. Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Halk Açık Olma					
	B	S.E.	Wald	p değeri	Exp(B)
Sabit Terim	-25.995	5.775	20.261	.000	.000
LNAKT	0.776	.245	10.038	.002	2.172
LNİV	0.721	.322	5.022	.025	2.056
-2 Log likelihood			118.113		
Nagelkerke R ²			0.303		
Ki-Kare (Hosmer-Lemeshow)			7.646		
p değeri			0.469		
Doğru Sınıflandırma Oranı			%78.80		
Gözlem Sayısı			118		

** $p < 0.01$; * $p < 0.05$

Hosmer-Lemeshow testine göre, verinin model ile uyumlu olduğu iddia eden Ho hipotezi kabul edilmiştir. Ayrıca modelin doğru sınıflandırma oranı %78.80 olarak gerçekleşmiştir. Elde edilen sonuçlara göre modelin kabul edilebilir olduğu görülmektedir.

Halka açık işletmelerin aktif büyüklüğü ve işgücü verimliliği bakımından halka açık olmayan işletmelere göre daha iyi olması, halka arz sürecinin olumlu etkisini göstermektedir. İşletmelerde verimliliğin ve karlılığın artışı, piyasa değerini de etkileyerek artmasına neden olmaktadır. Bu durum, 1990-2008 yılları arasında İMKB’de yapılan bir çalışmanın sonuçlarını destekler niteliktedir. Bu çalışmada halka ilk defa arz edilen hisse senetlerinin fiyat performansları ve devam eden günlerdeki hareketleri incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, hisse senetlerinin performansında genel olarak pozitif yönlü başlangıç ve pozitif devamlılık olduğu görülmüştür (Bekçi, Özboyacı, Negiz, 2010: 33-52).

2019-2023 Dönemini kapsayan On Birinci Kalkınma Planı'nda öncelikli sektörler arasında makine-elektrikli teçhizat, otomotiv ve elektronik sektörleri belirtilmiştir (T.C. Resmi Gazete, 2019:55). İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 araştırmasında yer alan halka açık 67 işletmenin. yaklaşık %42'si çimento, beyaz eşya, demir- çelik ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır. Bu durum halka açık işletmelerin bir bölümünün ilerleyen dönemde destekleneceğinin göstergesidir.

5. Sonuç

İşletmelerin, kaynak ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları ve aynı zamanda doğrudan finansman yöntemi olarak kabul edilen halka arz işletmeler için büyük önem taşımaktadır. Hem işletme hem de ülke düzeyinde büyük avantajlar sağlayan halka arz sürecinin doğru zamanda ve biçimde gerçekleştirilmesi pay senetlerinin değerinin altında fiyatlanmasını önleyerek maliyetlerin yükselmesini engellemektedir. Sürecin devamında halka açık işletmelerin hesap verebilirlik, şeffaflık ve sürdürülebilirlik gibi konulara önem vererek kurumsallaşmaları ve düzenli olarak bağımsız denetime açık olmaları profesyonel yönetime geçmelerini kolaylaştırmakta, bu durum ise işletmelerin verimlilik ve karlılıklarını arttırarak kurumsal sürdürülebilirliği mümkün kılmaktadır. Ayrıca işletmeler, yatırımcılarına olan sorumlulukları nedeniyle kendilerini sürekli olarak yenilemekte ve böylelikle piyasadaki rakiplerine karşı rekabet avantajı elde etmektedirler.

Bu noktadan hareketle araştırmada, İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 kapsamında belirlenmiş işletmeler arasındaki halka açık olan ve olmayan işletmelerin hangi finansal göstergeler bakımından farklılaştığı araştırılmıştır.

İlk olarak halka açık işletmelerin Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayi, Demir-Çelik Ana Metal Sanayi, Elektrik Makineleri, Aletleri

ve Cihazları Sanayi ve Taşıt Araçları Sanayi kollarında yoğunlaştığı görülmektedir. Bu sanayi kolları aynı zamanda On Birinci Kalkınma Planı kapsamında öncelikli olarak desteklenecek sektörleri içermektedir.

Araştırma bulgularına göre halka açık olan ve olmayan işletmelerin aktif büyüklükleri ve işgücü verimliliği bakımından farklı olduğu görülmüştür. İşletmelerin halka açık olma durumunu, aktif büyüklüğü ve işgücü verimliliği değişkenlerinin etkilemiş olması, bilançosu güçlü ve brüt katma değerini çalışan sayısına oranını gösteren işgücü verimliliği yüksek olan işletmelerin yatırımcılar tarafından daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Ayrıca, karlılık değişkeninde herhangi bir farklılaşma bulunmamasının nedeni, analiz döneminde işletme karlarının ekonomik konjunktürden dolayı diğer dönemlere göre görece olarak daha düşük olması olabilir.

Çalışmanın önemli kısıtlarından biri, analizde yer alması gereken bazı değişkenlerin kullanılmamasıdır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda yeni değişken ve analiz yöntemleriyle konu tekrar ele alınmalıdır. Bir diğer kısıt çalışmada ele alınan dönemin tek yılı içermesidir. Bu noktadan hareketle araştırmanın genişletilerek, işletmelerin halka açılmadan önceki ve halka açıldıktan sonraki dönemlerdeki durumları ayrıca incelenerek karşılaştırma yapılmalıdır.

Türkiye’de faaliyet gösteren ve halka açık olmayan işletmelerin, gerekli koşulları sağlayarak girişimde bulunmaları, hem kurumsal sürdürülebilirliği sağlayacak hem de ülke düzeyinde sürdürülebilir kalkınmayı hızlandıracaktır.

Kaynakça

Aras, G., Tezcan, N., Kutlu Furtuna, O. ve Aybars, A. (2014). *Firmaların Ar-Ge ve İnovasyon Performansının Stratejik Analizi*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2014-10, ISBN: 978-605-137-354-6.

- Aras, G., Aybars, A., Kutlu O. ve Tezcan N. (2011). Does Foreign Capital Impact Firm Innovation Capacity?: An Emerging Market Perspective. *International Journal of Arts & Sciences (IJAS)*, Vol.4, No.7, ISSN:1944-6934: 163-172.
- Alpar, R., (2013). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler*. Ankara, Dördüncü Baskı, Detay Yayıncılık.
- Bekçi, İ., Özboyacı, M. ve Negiz, N. (2010). Halka Arzın Şirketlerin Performansı Üzerine Etkisi ve İMKB’de Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, C.2, S.2: 33-52
- BİST (2017). Halka Arz ve Borsa İstanbul’da İşlem Görme.
- Çabuk, A. ve Lazol, İ. (1998). *Mali Tablolar Analizi*. Bursa, VİPAŞ A.Ş.
- Ghonyan, L., (2017). Advantages and Disadvantages of Going Public and Becoming a Listed Company Available at:SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2995271> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2995271>. Erişim Tarihi: 2 Ağustos 2019.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. and Tatham, R.L., (2005). *Multivariate Data Analysis*, Sixth Edition, Prentice Hall.
- İSO (2018). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2017. *İstanbul Sanayi Odası Dergisi*, Özel Sayı: 91-92.
- İSO (2019a). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu. Erişim Tarihi: <http://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayi-kurulusu/2018/> Erişim Tarihi: 31 Temmuz 2019.
- İSO (2019b). İSO 500 Hakkında, <http://www.iso500.org.tr/iso-500-hakkinda/tarihce-ve-metodoloji/> Erişim Tarihi: 2 Ağustos 2019.
- Long, J. S. (1997). *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables*. Advanced Quantitative Techniques in the Social Sciences Series, Sage Publications.
- Okuyan, H. A. (2013). Türkiye’deki En Büyük 1000 Sanayi İşletmesinin Karlılık Analizi. *Business and Economics Research Journal*, Volume 4, Number 2: 23-36, ISSN: 1309-2448.
- Peduzzi, P., Concato J., Kemper E., Holford T R. and Feinstein A. R. (1996). A Simulation Study of the Number of Events per Variable in Logistic Regression Analysis, *Journal of Clinical Epidemiology*, Vol. 49, No. 12: 1373-1379.
- SPK (2016). *Halka Arz Bilgilendirme Kitapçığı*, Ankara.
- T.C. Resmi Gazete (2019). On Birinci Kalkınma Planı, 23 Temmuz, Sayı: 30840.
- Tezcan, N. (2010). Verimliliği Etkileyen Faktörlerin Analizi: Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Üzerinde Bir Uygulama. *Verimlilik Dergisi*, Milli Produktivite Merkezi, ISSN:10413-1388: 7-19.
- Yıldırım, N. (2012). Birinci ve İkinci İSO 500 Listelerine Giren Özel Sektör Firmalarının Bölgesel Dağılımı: 1997-2008. Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni 2012/91.

Yöneticilerin Liderlik Tarzları ile İşgörenlerin Performansı Arasındaki İlişki

Halil Can AKTUNA^{1*}, Arzu KILIÇLAR^{2*}

¹Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Seyahat İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği Bölümü, Ankara, Türkiye

²Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Seyahat İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği Bölümü, Ankara, Türkiye

¹Orcid Numarası: 0000-0002-3223-582X

²Orcid Numarası: 0000-0002-5930-2834

Geliş Tarihi: 19.06.2019

***Sorumlu Yazar e mail:** aktunahalilcan@gmail.com

Kabul Tarihi: 12.09.2019

Atf/Citation: Aktuna H. C. ve Kılıçlar A., “Yöneticilerin Liderlik Tarzları ile İşgörenlerin Performansı Arasındaki İlişki, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 299-322.

Öz

Yöneticiler işletmelerinin devamlılığını sağlamak zorundadırlar. Devamlılığı sağlamak için yöneticiler işletmelerinde iş verimliliğini ve yapılan işin kalitesini, yani işletme performansını olabildiğince yüksek seviyede tutmaya çalışmaktadırlar. Yöneticiler bu faktörleri istedikleri seviyeye getirebilmek için bilerek veya bilmeyerek çeşitli liderlik tarzlarını kullanmaktadırlar. Yöneticilerin kullandığı bu liderlik tarzları işgören performansı için oldukça büyük bir önem arz etmektedir. Özellikle hizmetin doğrudan müşteriye verildiği turizm sektöründe işgörenlerin performansı iyi takip edilmelidir. Bu hususta yöneticiler doğru performans değerlendirme sistemlerini kullanmalı ve verileri, performans değerlendirme hatalarını asgari düzeyde tutarak, iyi analiz etmelidirler. Bu bağlamda araştırmanın amacı, yöneticilerin liderlik tarzlarının işgören performansı üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Bu amaçla Ankara’da bulunan 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde çalışan işgörenlerden anket yöntemiyle veri sağlanmıştır. Ulaşılan konaklama işletmelerinden elde edilen 387 anket formu değerlendirmeye alınmıştır. Üç bölüm olarak tasarlanan anket formunun ilk bölümünde demografik özellikler ile ilgili ifadeler, ikinci bölümünde yöneticilerin liderlik tarzlarının işgörenler tarafından değerlendirilmesi ile ilgili ifadeler, üçüncü bölümde ise işgörenlerin kendi performanslarını değerlendirdikleri

ifadeler yer almıştır. Bu ifadelerin tamamı konaklama işletmelerinde çalışan işgörenler tarafından doldurulmuştur. Elde edilen veriler doğrultusunda gerekli analizler yapılmış ve yöneticilerin liderlik tarzlarının işgören performansını etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Liderlik, Performans

The Relationship Between Managers' Leadership Behaviors and Employee Performance

Abstract

Managers have to provide the continuity of their businesses. To provide this, they try to keep the productivity and quality of work in their businesses. Thus, they try to keep the performance of their business as much as possible. To get these factors to the degree they desire, they use various types of leadership knowingly or unknowingly. The kinds of leadership they use is very important for employees. The performance of employees should be followed carefully especially in tourism sector where the service is given directly to the customers. In this respect, managers should use the correct performance and data evaluation systems. Also, they should analyze the results carefully by keeping the performance evaluation errors at a minimum level as far as possible. In this sense, the purpose of this research is to determine the effects of leadership types on the performance of employees. For this purpose, there is taken information by questionnaires from employees of five-star hotels. 387 questionnaire forms from these hotels are taken under review. The questionnaire is envisaged as three sections. The first part is about statements related with demographical features. The second part is about the leadership types the managers use which is evaluated by employees. The third part is about the evaluation of the employees' own performance. All of these statements are filled by employees of these hotels. By the way of all these results, the necessary analyzes are done and it is determined that the managers' type of leadership have effects on employees' performance.

Keywords: Tourism, Leadership, Performance

1. Giriş

Hizmet sektörü gibi insan işgücüne dayalı sektörlerde yöneticilerin liderlik davranışları işgörenler üzerinde olumlu ve olumsuz birçok etki göstermektedir. Ankara’da bulunan konaklama işletmelerinde, yöneticilerin liderlik tarzlarının işgörenler tarafından algılanması ve yöneticilerin sergiledikleri liderlik tarzının işgören performansı üzerinde anlamlı bir ilişkisi olup olmadığının saptanması araştırmanın problemini oluşturmaktadır.

Araştırmanın amacı yöneticilerin liderlik tarzlarının çalışanların performansını etkileyip etkilemediğini belirlemek ve eğer bir etki varsa bunun hangi seviyede olduğunu saptamaktır. Yöneticilerin liderlik tarzlarının işgören performansına etkisinin incelenmesi, işgörenlerin performansının liderlik tarzlarından ne kadar etkilendiği konusunda dikkat çekici sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Olguya hizmet sektöründeki ağırlığı dikkate alındığında kritik önemde olan konaklama işletmeleri penceresinden bakılması da çalışmanın önemini ortaya koymaktadır.

Konaklama işletmeleri için büyük önem arz eden bu konunun pratikte ne kadar uygulandığının ortaya konulması açısından konaklama işletmelerine yönelik olarak bu araştırma yapılmıştır. Araştırma kapsamında konaklama işletmelerindeki yöneticilerin sergilemiş oldukları liderlik tarzlarının, işgören performansına ne denli etkisi olduğu ortaya çıkarılmıştır. Bu araştırma neticesinde yöneticilerin liderlik tarzları, işgörenlerinin bakış açılarıyla elde edilen veriler doğrultusunda incelenmiştir. Yöneticilerin, işgörenleri gözünden ortaya koydukları liderlik tarzları hakkında fikir edinmeleri planlanmaktadır.

Liderlik

Liderlik ve lider ile ilgili ilk yazınlara Mısır hierogliflerinde rastlanmaktadır. Kökeni 5000 yıl öncesine kadar uzanan bu yazınlarda,

liderlik (seshement), lider (seshemu) ve takipçileri (shemsu) kavramları ortaya çıkarılmıştır. Çin klasikleri ve Türk destanları liderin özellikleri, liderlere öğütler ve onların insanlara karşı nasıl davranması gerektiğiyle ilgili tavsiyelerle doludur. Yunanların liderlik tanımlamaları Homeros'un İlyada adlı eserinde kahramanlar vasıtasıyla örneklendirilmiştir. Aristo "politika" Plato "Cumhuriyet"te ideal ülkenin ideal liderliği için "Filozof Kralı" tanımlanmıştır. Milattan sonra ilk yüzyılda Plutarch "Paralel Yaşamlar" adlı eserinde liderleri benzerlikleri yönüyle ele almıştır. Sezar, Cicero, Seneca gibi Latin yazarlar da yönetim ve liderlik alanlarına çalışmalarlarıyla katkı sağlamışlardır. Rönesans devrind liderliği pragmatist bir şekilde ele alan Machiavelli'nin bugün bile derslerde okunması tavsiye edilen Prens isimli çalışması sıra dışı etkin liderliğe iyi bir örnek olmaktadır (Erel, 2008;5-6).

Liderlik olgusu üzerinde çok fazla çalışılmış bir olgudur. Bu kadar çok çalışılmasının temel nedenleri çok kapsamlı bir kullanım alanı olması ve kendini değişik alanlarda göstermesidir. Bu denli çok çalışılmasına rağmen liderlik olgusu, anlaşılması zor alanlardan biridir. (Burns 1978:10; Tannenbaum, Weschler ve Massarik 1961:22). Bundan dolayı, liderliğin ne demek olduğunu tanımlamak ve liderlik ile ilgili olarak tek bir açıklamanın yapılması oldukça zordur (Feldman ve Arnold 1983:18). Liderlik ile ilgili çalışmalara göre araştırmacılar tarafından kabul edilmiş bazı tanımlamalar şöyle özetlenebilir:

Krill ve Carter (1994: 42) liderliği; "belirli şartlar altında belirli bir hedefi yerine getirmek amacıyla çalışmaya istekli bireylerden oluşmuş bir örgütü motive edebilme ya da etkileyebilme yeteneğidir" olarak tanımlamıştır. Başka bir tanıma göre; "hedeflenen amaçlara erişebilmek için kurumun diğer işgörenlerini yönlendirme ve motive etme yeteneğidir" (Black ve Porter 2000: 402). Liderlik, "liderin takipçilerini belirli bir yönde yönlendirmek için, takipçileri üzerinde güç kullanarak onları motive etme sürecidir" (Donnelly, Gibson ve

Ivancevich 1998: 336). Bir diğer tanıma göre; “işgörenlerin, tüm kabiliyetlerini ortaya koymalarını sağlayacak hevesi ve örgüte olan sadakatini ortaya çıkararak, hedeflenen amaçların gerçekleştirilmesini sağlamaktır” (Ribiere ve Sitar 2003: 43). Bu tanımlardan da anlaşılacağı gibi, liderlikten söz edebilmek için takipçilerin (izleyicilerin, işgörenlerin) olması gerekmektedir (Howell ve Shamir 2005:98).

Etkileşimci, Başboş ve Dönüşümcü Liderlik Teorileri

Etkileşimci liderlik teorisinde lider üç şekilde davranış göstermektedir. Bunlar performansa bağlı ödül, istisnalarla yönetim ve başboş liderlik yaklaşımıdır. Performansa bağlı ödül boyutunda lider, çalışanları için görevleri ve amaçları belirler. Çalışanlar verilen görevleri yerine getirdiklerinde veya hedeflerine ulaştıklarında sahip olacakları ödüllerin farkındadırlar. İstisnalarla yönetim kapsamında lider, çalışanları takip eder, çalışanlar standartları sağlamadıklarında müdahalede bulunur. Liderin bu kapsamdaki işlevi, problemleri unsurları belirlemek, hedeflerden ayrılmanın önüne geçmek ve düzeltmektir. Başboş liderlik kapsamında ise lider, çalışanları serbest bırakır ve müdahalede bulunmaz. Sorumluluklarından vazgeçer, karar almaktan kaçınır (Çelik, 1998; Howell ve Avolio, 1993; Karip, 1998; Stordeur vd., 2001; Özgen, vd., 2005). Çalışanlar amaçlara ulaşma durumlarına göre mükâfatlandırılırken, amaçlara ulaşamama durumlarına göre de yaptırımı maruz kalırlar. Etkileşimci liderlik davranışının özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Topaloğlu ve Koç, 2012:182):

- Performansa dayalı ödüller: Sergilenen çabayı mükâfatlandırır, yüksek performans gösterileceğinde ödül verileceğini vaat eder, başarıları ödüllendirir.
- İstisnalarla yönetim (aktif): Kural ve standartların dışındaki durumları izler ve inceler. Düzeltici girişimlerde bulunur.

- İstisnalarla yönetim (pasif): Belirlenen standartların altında kalınması durumunda müdahil olur.
- Başiboş liderlik: Sorumluluk almaktan kaçınır, karar almaktan vazgeçer.

Dönüşümcü liderlik Dawston'un 1973 "isyan liderliği" (Rebel Leadership) isimli çalışmasında ilk olarak ortaya çıkmıştır. Sosyolojik bir sav olan "dönüşümcü liderlik" mefhumu daha sonra James McGregor Burns tarafından 1978 yılında düzenlenmiştir. Burns'a göre lider, gruptakiler üzerinde yüksek seviyede moral, isteklendirme ve performans oluşturan bireydir. Ona göre modern örgütlerde yeni alanların oluşturulması yeteneğine sahip olan tek kişi dönüşümcü liderdir.

Dönüşümcü liderlikte çalışanlar baskı altına girerler. Çünkü performansı düşük olanlar cezalandırılırken, yüksek olanlar ise ödüllendirilir (Bass, 1990:10). Dönüşümcü liderlik teorisinde liderin dört temel liderlik davranışı vardır. Bunlar: bireysel ilgi, entelektüel uyarım, telkinle güdüleme ve idealleştirilmiş etkidir (Stordeur vd., 2001:539). İdealleştirilmiş etki, liderin kendinde olan karizması ile çalışanlarını etki altına almasıdır. (Bass ve Avolio 1995; Karip, 1998; Koçel, 2014). Telkinle güdüleme liderin çalışanlarında güçlü bir ortak hedef duygusu oluşturmaya ve bunu basit duygusal öğeleri kullanarak yapmasıdır (Karip, 1998:451). Entelektüel uyarım, sorun çözmede dikkatli olmayı, akılcılık ve kavrayışı geliştirmeyi ifade eder (Cemaloğlu, 2007:82). Çalışanların olayları sorgulamasına ve ortaya çıkan problemlere daha yaratıcı çözümler getirmesine olanak sağlar (Çelik, 1998:51). Bireysel destek ise, çalışanları yetiştirmek, onlara bireysel destek sağlamak amacıyla liderin çalışanlarına ilgi göstermesidir. (Stordeur vd., 2001: 536).

Dönüşümcü liderlik teorisinin bir diğer özelliği ise liderin "karizma" özelliğini de barındırmasıdır. Dönüşümcü lider sahip olduğu karizma

ile takipçilerin kendisine herhangi bir şart olmadan güvenmesi ve bağlanmasını sağlar (Topaloğlu ve Koç, 2012:183).

Performans

Performans tanımının karşılığı olarak TDK “başarım” kelimesini vermiştir. Bir işi yapan işgörenin bir takımın veya bir kuruluşun o iş ile amaçlanan hedefe yönelik olarak nereye erişebildiği, başka bir deyişle neyi sağlayabildiğinin nicelik ve nitelik olarak tanımlanması performansı açıklar (Baş ve Artar, 1991: 62). Başka bir tanıma göre performans, bir işi yapan insanların, yaptıkları işin sonucunda amaçları ne kadar gerçekleştirebildiğini, neyi sağlayabildiğini nicel ve nitel olarak açıklayan bir olgudur (Çöl, 2008).

Performans kavramı belli bir hedefin, vazifenin, denklemin yürütülmesi veya uygulanmasıyla bağlantılıdır. Performans, tam manada planlanmış ve amaçlanmış bir faaliyet neticesinde elde edilen miktar veya kalite olarak ölçen bir kavramdır. Bu sonuç, bir imalat biriminde imalat miktarı veya ortaya konan imalatın planlanan imalata oranı gibi mutlak veya görece olarak tanımlanabilir. Performansın belirlenmesi için, gerçekleştirilen etkinliğin sonuca ulaşması ve bu sonucun değerlendirilmesi gerekmektedir. Değer; bir faaliyet neticesinde oluşan olgu ya da varlığın anlaşılabilir, anlatılabilir olarak ortaya konmasında kullanılan bir ölçüdür. Değerler, ölçüm neticesinde belirlenir ve bu değerlerin her biri bir performans göstergesidir. Birinci, ikinci, başarılı, başarısız, iyi, kötü, %60, %70 vb. (Akal, 2005).

Performans, bir işgörenin belli bir zaman dilimi içerisinde kendisine verilen işi yapmasıyla elde ettiği sonuçlardır. İşgörenin kendisine verilen sorumluluk, görev veya işi yapması suretiyle yüksek performansla sahip olduğu söyleniyor ise, elde edilen sonuçların pozitif olduğu görülmektedir. Eğer işgörenin performansının düşük olduğu

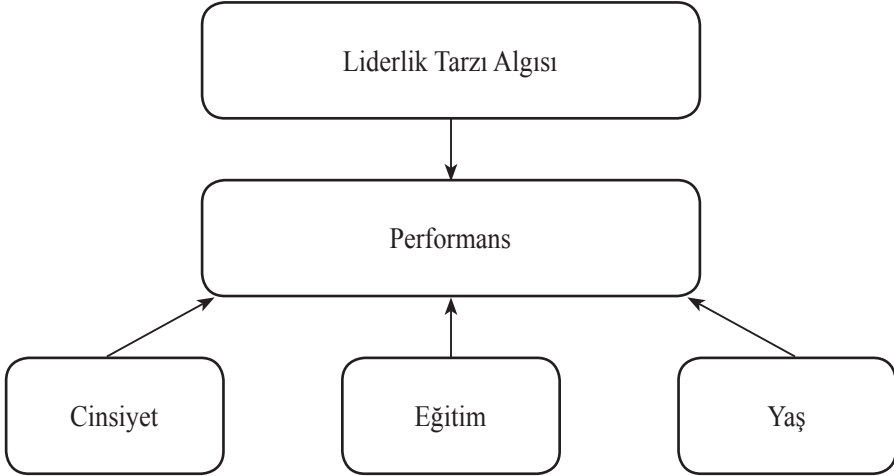
ya da başarısız olduğu belirlenmiş ise, elde edilen sonuçların negatif olduğu söylenmektedir. (Bingöl, 2003:273).

İşgören performansı ile ilişkin literatürde çok sayıda açıklama yapılmıştır. Bu açıklamalardan birisine göre işgören performansı, işgörenin ihtiyaçlarını karşılamak için bir organizasyonda sorumluluklar ve işler yüklenmesi neticesinde, arzuladıklarını elde etmek için çaba ve zaman harcamasıdır (Barutçugil, 2002:40; Uygur, 2007:75). Diğer bir tanıma göre işgören performansı, “bir işi yapan kişinin, bir grubun ya da bir organizasyonun, o işle amaçlanan hedefe yönelik olarak neye erişebildiği ve neyi sağlayabildiğinin nicelik ve nitelik olarak ifadesidir” (Akal, 1992:1). Performansı yüksek işgörenler örgütsel performansı yükseltmekte ve bu yükseliş organizasyonlarda işletmeler açısından çok önemli olan rekabet gücünü artırmaktadır (Turunç, 2010: 253-254).

2. Materyal ve Metot

Araştırmanın modeli otel işletmelerinde değişik seviyelerde görev alan yöneticilerin ortaya koydukları liderlik tarzlarını işgörenler aracılığıyla tespit etmek ve yöneticilerin sergiledikleri bu liderlik tarzlarının işgörenlerin performansına etkisini belirleyebilmek için yapılmıştır.

Ayrıca yöneticilerin sergilediği liderlik tarzlarının işgörenler tarafından algılanması hususunda işgörenlerin demografik özelliklerinin ne kadar etkili olduğu ve işgörenlerin performansının, demografik özelliklerinden ne kadar etkilendiği de modelde incelenmiştir.

Tablo 1. Araştırma Modeli

Araştırmanın amacını gerçekleştirebilmek için oluşturulmuş hipotezler aşağıda belirtilmiştir.

H₁: Etkileşimci liderlik tarzının işgören performansı üzerinde bir etkisi vardır.

H₂: Dönüşümcü liderlik tarzının işgören performansı üzerinde bir etkisi vardır.

H₃: Başboş liderlik tarzının işgören performansı üzerinde bir etkisi vardır.

H₄: İşgörenlerin performans düzeyleri, demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H_{4.1}: İşgörenlerin cinsiyet değişkeni açısından işgörenlerin performans düzeyleri arasında fark vardır.

H_{4.2}: İşgörenlerin yaş değişkeni açısından işgörenlerin performans düzeyleri arasında fark vardır.

H_{4.3}. İşgörenlerin eğitim durumu değişkeni açısından işgörenlerin performans düzeyleri arasında fark vardır.

Araştırmanın evrenini Ankara’da faaliyet gösteren 5 yıldızlı konaklama işletmelerindeki işgörenler oluşturmaktadır. Araştırmaya konu olan işgörenlerin tam sayısını belirlemek için işgören sayıları araştırılmış ancak konaklama işletmelerinin gizlilik politikaları nedeniyle herhangi bir veriye ulaşılamamıştır. Bu nedenle; literatür araştırması yapılarak oda başına düşen ortalama işgören sayısı bulunmuş ve otellerin toplam oda sayıları ile çarpılarak Ankara’daki 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde çalışan işgören sayısı tahmini olarak hesaplanmıştır.

Ankara’da faaliyet gösteren 5 yıldızlı konaklama işletmelerinin toplam oda sayısı 5464 olarak belirlenmiştir. Ankara’daki 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde çalışan tahmini işgören sayısı (1.18 x 5.464) 6.447 olarak hesaplanmıştır.

Bu bilgilere göre Ankara’daki 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde çalışan toplam işgören sayısı 6.447’dir. Bu evreni temsil edecek örneklem büyüklüğü %95 güvenilirlik ve %5 hata payı ile hesaplanmıştır.

Örneklemin tespit edilmesinde kullanılan formül aşağıda gösterilmiştir (Yamane, 2001:116):

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{N \cdot d^2 + z^2 \cdot p \cdot q}$$

N: yığındaki birey sayısı

n: örneklemdaki birey sayısı

z: istenilen güvenilirlik düzeyi için standart normal dağılım tablo değeri

d: duyarlılık

p: yığında istenilen özelliği taşıyan bireylerin oranı (p+q=1)

q: 1-p

Ankara ili için formülün uygulanişı:

n: Örneklem büyüklüğü

N: 6.447

p: 0,5

q: 0,5

z: 1,96

d: 0,05

$$n = \frac{6447 \cdot (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}{6447 \cdot (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)} = 362,55$$

Bu işleme göre örneklem sayısı 362 olarak hesaplanmıştır. Araştırma kapsamında kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir. Toplam 550 tane anket formu ulaşılan konaklama işletmelerinde çalışan işgörenlere iletilmiştir. Bu anketlerden 410 tanesi geri dönmüş ve bunlardan 23 tanesi geçersiz sayılmıştır. Geçersiz sayılan anketlerin değerlendirme dışı bırakılma sebebi araştırma için önemli olan ifadelerin eksik veya aynı şıkların birden fazla işaretlenmesinden kaynaklanmıştır. Araştırma kapsamında geçerli sayılan toplam 387 adet anket analize tabi tutulmuştur.

Anketin, yöneticilerin liderlik davranışlarının işgörenler tarafından değerlendirildiği kısmında Bernard M. Bass ve Bruce J. Avolio (1995) tarafından geliştirilen Multifactor Leadership Questionnaire ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçeğin birçok türü bulunmaktadır. Araştırmada kullanılan ölçek işgörenlerin yöneticilerini değerlendirdikleri Multifactor Leadership Questionnaire Rater Form (MLQ 5X-Short) olarak belirlenmiştir. Bu ölçek yöneticilerin liderlik tarzlarını işgörenlerin gözünden ortaya koyduğu için tercih edilmiştir. Ölçekte liderlik tarzlarını ölçen 36 soru bulunmaktadır ve 3 tip liderlik tarzını ölçmektedir. Ölçek araştırmacı tarafından Türkçe'ye çevrilmiş ve

yönetim alanında yetkin, İngilizce bilen iki uzman tarafından da kontrol edilerek son hali verilmiştir. Araştırmada kullanılan ikinci ölçek olan performans ölçeği Goodman ve Svyantek tarafından 1999 yılında yapılan bir çalışmadan alınmıştır. Bu ölçek 16 soruluk 2 bölümden oluşmaktadır. Bu bölümlerde Bağlamsal Performans ve Görev Performansı kavramları ölçülmektedir. Araştırmada işgörenlerin performansına yönelik sorular, bahsedilen ölçeğin görev performansını ölçen bölümünün Türkçe 'ye çevrilmesi ile elde edilmiştir. Ölçeğin görev performansı kısmında 9 soru bulunmaktadır ve genel olarak işgörenlerin kendi performanslarını değerlendirmeleri istenmektedir.

Ölçeğin ilk bölümü çalışanların demografik özelliklerini ölçmeye yönelik sorulardan oluşmaktadır. İkinci bölümde ise işgörenlerin, yöneticilerinin liderlik tarzlarını belirlemeye yönelik cevapladıkları 36 soru bulunmaktadır. Son bölümde ise işgörenlerin kendi performanslarını değerlendirdikleri 9 soru bulunmaktadır. Ankete katılanlardan “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Kararsızım”, “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” seçeneklerinden birini işaretlemeleri istenmiştir. Araştırma Şubat – Mayıs ayları arasında yapılmıştır.

Ölçeğin güvenilirliğini kontrol etmek amacıyla bir pilot çalışma yapılmıştır. IBM tarafından geliştirilen Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) programının 20. sürümü ile güvenilirlik analizi uygulanmıştır.

Pilot çalışma 90 kişilik bir işgören grubu üzerinde yapılmıştır. Pilot çalışma neticesinde liderlik tarzını ölçen soruların Cronbach Alpha'sı 0,894, işgörenlerin performanslarını değerlendiren soruların Cronbach Alpha'sı ise 0,927 olarak hesaplanmıştır.

3. Bulgular

Yöneticilerin Liderlik Tarzlarının İşgörenlerin Performansına Etkisine Yönelik Regresyon Analizi

Yöneticilerin liderlik tarzlarının işgören performansını etkileyip etkilemediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 2’de görüldüğü üzere, yöneticilerin liderlik tarzlarının işgören performanslarını etkilediği tespit edilmiştir (f testi istatistiği = 185,887; p değeri = ,000).

Modelin çoklu R katsayısı liderlik tarzları ile işgören performansı arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir (R katsayısı = ,770). Determinasyon katsayısı (R^2) ile modelde yer alan liderlik tarzlarının işgören performansının %59,3’ünü açıkladığı gösterilmektedir.

Tablo 2. Yöneticilerin Liderlik Tarzlarının İşgören Performansına Etkisi

Faktörler	Beta	t değeri	p değeri
Etkileşimci Liderlik	-,105	-1,715	,087
Dönüşümcü Liderlik	,855	14,029	,000*
Başboş liderlik	-,012	-,362	,717
Sabit		3,493	,001
R katsayısı		,770	
R^2		,593	
F testi istatistiği		185,887	
p değeri		,000	

Hangi liderlik tarzlarının işgören performansını etkilediğini belirlemek için liderlik tarzlarına ilişkin faktörler incelendiğinde, dönüşümcü liderliğin işgören performansını olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir. Söz konusu etki istatistiksel olarak ,000 düzeyinde anlamlıdır (t değeri = 14,029; p değeri = ,000).

Başboş liderlik tarzının işgören performansını negatif yönde etkilediği görülmektedir. Ancak söz konusu bu etki istatistiksel olarak anlamlı değildir (t değeri = -,362; p değeri = ,717). Etkileşimci liderlik tarzının işgören performansını negatif yönde etkilediği görülmektedir ancak başboş liderlik tarzında olduğu gibi etkileşimci liderlik tarzında da ortaya çıkan etki istatistiksel olarak anlamlı değildir (t değeri = -1,715; p değeri = ,087).

İşgörenlerin Cinsiyet Değişkeni Açısından Performans Düzeylerinin İncelenmesi

İşgören performanslarının cinsiyetlerine göre fark gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla bağımsız gruplar t-testi yapılmıştır.

İşgören performansının, işgörenlerin cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek için yapılan bağımsız gruplar t-testi sonucu Çizelge 17’de yer almaktadır.

Tablo 3. İşgörenlerin Cinsiyet Değişkeni Açısından Performans Düzeyleri

	Cinsiyet	N	Ort.	Std. Sap.	t	p
Performans	Kadın	184	3,94	,95	,321	,749
	Erkek	203	3,98	1,08		

Tablo 3'te görüldüğü üzere, performans düzeyleri ile işgörenlerin cinsiyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır (p değerleri $>,05$).

İşgörenlerin Yaş Değişkeni Açısından Performans Düzeylerinin İncelenmesi

İşgören performansının işgörenlerin yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucu Çizelge 18'de görülmektedir. 20 yaş ve altı grubundaki kişi sayısı incelenemeyecek kadar az olduğundan dolayı bu grupta olan kişiler ile 21-25 yaş aralığında bulunan kişiler birleştirilmiş, yaş grubunun ismi 25 yaş ve altı olarak değiştirilmiştir.

Tablo 4. İşgörenlerin Yaş Değişkeni Açısından Performans Düzeyleri

Faktör	Yaş Grubu	N	Ort.	F	p	Çoklu Karşılaştırma (Post Hoc)
Performans	25 ve altı	82	4,02	2,006	,093	---
	26-30	76	4,09			---
	31-35	87	3,89			---
	36-40	59	4,13			---
	41 ve üstü	83	3,73			---

Tablo 4'te görüldüğü üzere, işgörenlerin yaşları ile performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır (p değerleri $>,05$).

İşgörenlerin Eğitim Seviyesi Değişkeni Açısından Performans Düzeylerinin İncelenmesi

Tablo 5. İşgörenlerin Eğitim Seviyesi Değişkeni Açısından Performans Düzeyleri

Faktör	Yaş Grubu	N	Ort.	F	p	Çoklu Karşılaştırma (Post Hoc)
Performans	İlköğretim	68	3,89	2,349	,072	---
	Lise	190	4,03			---
	Önlisans	79	3,73			---
	Lisans ve üstü	49	4,16			---

İşgören performansının eğitim seviyelerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucu Çizelge 19'da görülmektedir. Yüksek lisans ve doktora eğitimi almış işgören sayısı değerlendirilemeyecek kadar düşük olduğundan bu grupta olan kişiler lisans seviyesinde eğitim almış işgörenlerle birleştirilmiş, grubun ismi lisans ve üstü olarak değiştirilmiştir.

Tablo 5'te görüldüğü üzere, performans düzeyleri ile işgörenlerin eğitim seviyeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunamamıştır (p değerleri > ,05).

4. Tartışma ve Sonuç

Literatüre, diğer liderlik türlerine nazaran yeni giren dönüşümcü liderliğin işgören performansını olumlu yönde etkilemesi önemli bir sonuçtur. Dönüşümcü lider, işgörenlerini anlar, onları önemser, işletme içerisinde veya işletme dışında ortaya çıkan olayları takip eder. Gerekli olduğunda işletme kültürü ve yapısında önemli değişiklikler yapar. Bütün bu özellikler günümüzde işletmelerin ve dünyanın yaşadığı büyük değişiklikleri yönetebilmek için elzemdir. Microsoft – Bill Gates, Honda – Soichiro Honda, Apple – Steve Jobs ve McDonalds – Ray Kroc dönüşümcü liderliğin günümüzde önemli temsilcilerindendir. Bu durum bir daha göstermektedir ki, dünyada başarıyı yakalamış büyük şirketlerin liderleri, dönüşümcü liderlik tarzını benimsemektedirler. Dolayısıyla bu araştırmada çıkan sonuç bu durumu destekler niteliktedir. Ankara’da bulunan 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde çalışan işgörenlerin performansı, dönüşümcü liderlik tarzını benimsemiş yöneticilerin olduğu işletmelerde artmaktadır.

McGreagor Burns, etkileşimci liderlik tarzının yeni gelişen ekonomik ve sosyal şartlarda başarısız olduğunu belirtmiştir, bu durumdan dolayı dönüşümcü liderlik teorisini ortaya atmıştır. Eski – geleneksel liderlik tarzı olarak görülen etkileşimci liderlik tarzı günümüzde geçerliliğini yitirmiştir. Bu araştırmada da bunu doğrulayan nitelikte bir sonuç alınmıştır. Her ne kadar istatistiksel olarak anlamlı olmasa da, etkileşimci liderlik tarzını benimsemiş yönetici tarafından idare edilen işgörenler, dönüşümcü liderlik tarzını benimsemiş yöneticilerin idare ettiği işgörelere göre daha düşük performansa sahiptirler.

Ölçekte belirtilen üçüncü liderlik tarzı, bazı kaynaklarda pasif liderlik tarzı olarak, etkileşimci liderlik tarzının içerisinde işlenmektedir. Pasif liderlik tarzı da bu durumu destekler nitelikte, etkileşimci liderlik tarzı ile aynı sonuçları almıştır. Pasif liderlik tarzı ile yönetilen işgörenlerin performansı dönüşümcü liderlik tarzı ile yönetilen işgörelere

nazaran daha düşük çıkmıştır. Bu durum, bu liderlik tarzının geçerliliğini yitirdiğini, değişen dünya şartlarına ayak uyduramadığını göstermektedir.

Genel olarak bakıldığında yöneticilerin liderlik tarzının işgören performansına etkisi olduğu görülmektedir. Bu etki dünyadaki uygulamaları destekler nitelikte, dönüşümcü liderlik tarzının işgören performansına olumlu yönde etkisi olarak belirlenmiştir.

Bu verilere bakılarak araştırmanın ana amacı oluşturan hipotezlerden **H₂ hipotezi kabul edilmiş, H₁ ve H₃ hipotezleri ise reddedilmiştir.**

Performans düzeyleri ile işgörenlerin cinsiyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır (p değerleri >,05). Diğer bir ifadeyle gerek kadın gerekse de erkek işgörenler benzer performans düzeyine sahiptirler. Bu verilere göre **H_{4,1} hipotezi reddedilmiştir.**

Eymür'ün 2009 yılında örgütsel bağlılık ile işgören performansını incelemeye yönelik yapmış olduğu alan araştırmasında da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Perakende sektöründe faaliyet gösteren büyük bir firmada yapılan çalışmada, kadın ve erkek işgörenlerin performans düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Buna karşın Yılmaz'ın 2015 yılında, bir kamu kurumunda iş tatmini ile işgören performansı arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada kadın ve erkek işgörenlerin performans düzeylerinde farklılıklar tespit edilmiştir. Söz konusu çalışmaya göre erkek işgörenlerin performansı kadın işgörenlerin performansına göre daha yüksek bulunmuştur.

İşgörenlerin performansının cinsiyet değişkenine göre olan durumu, işgörenlerin liderlik algılamalarının cinsiyet değişkenine göre olan durumu ile benzerlik göstermektedir. Bu durum benzer bir şekilde toplumsal cinsiyet rollerinin iş yaşamında değişmesi ile açıklanabilir. Günümüzde kadın ve erkek işgörenler iş dünyasında benzer roller

üstlenmektedirler. Kadın işgörenlerin eskiye nazaran iş dünyasında daha etkin olması onların profesyonel bakış açısı kazanmalarına ve erkek işgörenlerin hegemonyasına son vermelerine zemin hazırlamıştır.

Bütün yaş grubundaki işgörenler benzer performans göstermektedir. Bu verilere göre **H_{4,2} hipotezi reddedilmiştir.**

İstatistiksel olarak anlamlı olmasa da 41 ve üstü yaşa sahip işgörenlerin performansı diğer işgörelere göre daha düşük olduğu saptanmıştır. Bunun temel nedeninin, bu kişilerin artık çalışma hayatlarının sonuna yaklaştığı olarak düşünülmektedir. Yaşlanma ile beraber turizm gibi yoğun çalışılan bir sektörde işgören olarak çalışmak insanları zorlamaktadır. Yılmaz'ın 2015 yılında yapmış olduğu çalışma da buna benzerlik gösteren sonuçlar içermektedir. Yılmaz çalışmasında, genç olan işgörenlerin performansının yaşlı işgörelere nazaran daha yüksek olduğunu belirtmiştir.

Eğitim seviyeleri farklı olan işgörenlerin performans düzeyleri benzerlik göstermektedir. Bu verilere göre **H_{4,3} hipotezi reddedilmiştir.**

İşgörenlerin eğitim seviyelerinin performanslarını etkilememesinin 2 temel nedeni olduğu düşünülmektedir. Bu nedenlerden birincisi; her iş için yüksek eğitim seviyesine sahip işgörelere ihtiyaç yoktur. Hatta bazı durumlarda yüksek seviye eğitimi olan işgörenin performansı daha düşük olabilir. Örneğin; kat hizmetleri departmanında işgören olarak bir yüksek lisans mezunu işgören çalıştırmak, o işgörenin performansına olumsuz yansıtacaktır. Çünkü, yüksek eğitim seviyesi olan bir işgören daha yüksek bir pozisyonda çalışmak isteyecektir. Beklentisinden daha düşük bir pozisyonda işe alınan kişinin motivasyonu düşük olacağından performansı da buna bağlı olarak düşecektir. Bu araştırmaya katılan işgörenlerin eğitim seviyelerine göre istihdam edildikleri ve istihdam edildikleri işlerin eğitim seviyelerine uygun olduğu düşünülmektedir.

Bu nedenlerden ikincisi; araştırmaya konu olan konaklama işletmelerinin geneli zincir otel işletmeleridir. Dolayısıyla neredeyse hepsinin kendi bünyelerinde eğitim olanakları mevcuttur. İşgörenler aldıkları bu eğitimler sayesinde mesleklerini daha iyi kavrayıp performanslarını yükseltmektedirler. Araştırmaya katılan konaklama işletmelerinin eğitim programlarının sağlıklı olarak işlediği ve bu yüzden işgörenlerin eğitim seviyelerinin performanslarına doğrudan bir etkisinin olmadığı düşünülmektedir.

Yılmaz'ın 2015 yılında yapmış olduğu çalışma da bu durumu desteklemektedir. Yılmaz yaptığı çalışmada eğitim seviyesinin işgören performansına etkisinin olmadığını saptamıştır.

Sonuç olarak, araştırmanın ana hipotezlerinden H_2 hipotezi kabul edilmiş, H_1 ve H_3 hipotezleri reddedilmiştir. Araştırmanın alt amacını oluşturan hipotez incelendiğinde H_4 hipotezi kabul edilmiştir. İşgörenlerin performansı ile ilgili alt hipotezlere bakıldığında ise, $H_{4.4}$ hipotezi kabul edilmiş ancak $H_{4.1}$, $H_{4.2}$, $H_{4.3}$ ve $H_{4.5}$ hipotezleri reddedilmiştir.

Yöneticilerin liderlik tarzlarının işgören performansına etkisinin olduğu bu çalışma ile kanıtlanmıştır. Bu çalışmadan elde edilen sonuçlar dikkate alındığında, yöneticilerin liderlik tarzları ve işgörenlerin performansı için bazı öneriler getirilmiştir. Bu öneriler;

Araştırma sonucunda dönüşümcü liderlik tarzının performansı arttırdığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla yöneticilerin dönüşümcü liderlik tarzını benimsemeleri işgören ve dolayısıyla işletme performansını arttıracaktır. Ankara'daki 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde yönetici pozisyonunda çalışanların bu liderlik tarzını benimsemeleri önerilir.

Yöneticiler performans takibini etkin bir şekilde uygulamalıdır. Performansı yüksek olan işgörenler ödüllendirilmeli, düşük olanlar ise

çeşitli yaptırımlara maruz bırakılmalıdır. Konaklama işletmelerinde çalışan işgörenlerin maaş sistemine bakıldığında performansı yüksek ve düşük olan işgörenler genelde aynı maaşı almaktadır. Ayrıca performansları farklı olan işgörenler benzer çalışma ve izin sürelerine sahiptir. Bu durum performansı yüksek olan işgörenlerin motivasyonunu kaybetmesini sağlamaktadır ve zamanla çalışma isteğini ortadan kaldırmaktadır. Performansı yüksek olan işgörelere düşük olanlara nazaran daha yüksek maaş ve izin süresi verilerek bu işgörenler ödüllendirilmelidir. Böylece performansı düşük olan işgörenler de bu ödüllerden faydalanmak için performanslarını yükseltmeye çalışacaklardır.

Yöneticiler işgörenleri ile belirli periyotlarda (en geç iki haftada bir) toplantılar düzenleyerek, işgörenlerin durumlarını değerlendirmelidir. İleriki süreçlerde bir sorun ortaya çıkmaması açısından olası bir probleme önceden müdahale etmek işletme açısından önemlidir. İşgörenlerin sorunlarını dikkate alan bir yönetici işgörenler tarafından saygıyla karşılanacak, bu durum işgören performansına olumlu yönde etki edecektir.

İşgörenler tarafından yapılması istenen işin bir tanımı olmalıdır. İşgörenlerle birebir yapılan sohbetlerde, bazı konaklama işletmelerinde iş tanımlarının yetersiz olduğu veya hiç olmadığı görülmüştür. Bu durum işgörenin hangi işten sorumlu olduğu konusunda belirsizliğe neden olmaktadır. Hangi işi yapacağını bilmeyen işgörenin performansının yüksek olmasını beklemek hata olacaktır. Araştırmada başıboş liderlik tarzının düşük performansla neden olduğu sonucu da bu durumu destekler niteliktedir.

İşletmeler işgörenleri için uygun çalışma ortamı hazırlamak zorundadır. Uygun çalışma ortamına sahip olmayan işgörenler işlerini severek yapmakta zorlanacaktır. Bu durum işgörenlerin performansına

olumsuz yansıyacak ve genel olarak işletme performansına olumsuz yönde etki edecektir.

Araştırma sırasında bazı işgörenlerle tartışma fırsatı yakalanmıştır. Bu tartışmalar sırasında işgörenler çalışma saatlerinden şikâyet etmişlerdir. İşgörenlerin çalışma saatlerinin, bazı konaklama işletmelerinde, mevcut yasaların aksine uzun tutulduğu ve bu fazladan çalışma süresine herhangi bir mesai ücreti verilmediği anlaşılmıştır. Bu durum işgören motivasyonunun düşmesine, dolayısıyla işgören performansının da buna paralel olarak azalmasına neden olmaktadır.

İşgörelere bir birey olarak davranılmalıdır. Onları azarlayıcı, küçük düşürücü davranışlardan kaçınılmalıdır. İşgörenlerin özel günlerinde (doğum günü vb.) küçük etkinlikler yaparak işletmeye olan bağlılıkları arttırılmalıdır. Bu durum işgören performansının artmasını sağlayacaktır.

Konaklama işletmelerinde işgörenler uzun saatler boyunca yoğun bir şekilde çalışmaktadır. Bu durum işgörenlerin beden sağlıklarını etkilemektedir. Gün içi çalışma planı yapılarak işgörenlerin dinlenebileceği uzunlukta molalar planlanmalıdır. Planlanacak molalar sayesinde işgörenlerin dinlenmesi sağlanacak, bu durum işletme performansına olumlu yansıyacaktır.

Kaynakça

- Akal, Z. (2005). *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi Çok Yönlü Performans Göstergeleri*. Ankara, MPM Yayın.
- Barutçugil, İ. (2002). *Performans Yönetimi*. İstanbul, Kariyer Yayıncılık.
- Bass, B. M. and Avolio, B.J. (1995). *The Multifactor Leadership Questionnaire Form 5x*. California, Mind Garden.
- Bass, B.M. (1990). *Bass & Stogdill's Handbook of Leadership: Theory, Research & Managerial Applications* (Third Edition). New York, Free Press.

- Baş, M. ve Artar, A. (1991). *İşletmelerde Verimlilik Denetimi*, Ankara, MPM Yayınları.
- Bingöl, D. (2003). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. (5. Basım) İstanbul, Beta Yayın.
- Black, J.S. and Porter, W.L. (2000). *Management*. New Jersey, Prentice Hall.
- Bruns, J. W. (1978). *Performance Measurement, Evaluation, and Incentives*, USA: Harvard Business Press.
- Burns, M.J. (1978). *Leadership*. New York, Harper & Row Publishers.
- Cemaloğlu, N. (2007). Okul Yöneticilerinin Liderlik Stilleri ile Yıldırma Arasındaki İlişki. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 33(33), 77-87.
- Çelik, V. (1998). Eğitimde Dönüşümcü Liderlik. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*. 16, 423-442.
- Çöl, G. (2008). Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9 (1), 35- 46.
- Donnelly, H.J., Gibson, L.J., and Ivancevich, M.J. (1998). *Fundamentals of Management*. 10th. Ed. New York, McGraw Hill Co.
- Erel, C. (2008). *Lider*. İstanbul, İdealist Düşünce.
- Feldman, C.D. and Arnold, J.H. (1983). *Managing Individual and Group Behaviour in Organizations*. New York, McGraw Hill Comp.
- Howell, J. M. and Avolio, B. J. (1993). Transformational Leadership, Transactional Leadership, Locus of Control And Support for Innovation: Key Predictors of Consolidated Business-Unit Performance. *Journal of Applied Psychology*, 78, 891-902.
- Howell, M.J. and Shamir, B. (2005). The Role of Followers in The Charismatic Leadership Process: Relationships-Their Consequences, *Academy of Management Review*, 30 (1): 96-112.
- Karip, E. (1998). Dönüşümcü Liderlik. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 4(4), 443-465.
- Koçel, T. (2014). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul, Beta Yayıncılık.
- Krill, L. T. and Carter, I.R. (1997). An Exploration of The Leadership Practice Enabling Others to Act: A Case Study. *Journal of Agricultural Education*, 38 (4), 42-49.
- Özgen, H., Öztürk, A. ve Yalçın, A. (2005). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Ankara, Nobel Kitabevi.
- Ribiere, M.V. and Sitar, S.A. (2003). Critical Role of Leadership in Nurturing A Knowledge-Supporting Culture. *Knowledge Management Research & Practice*, 1, 39-48.
- Stordeur, S., D'hoore. and Vanderberghe, C. (2001). Leadership, Organizational Stress, and Emotional Exhaustion Among Hospital Nursing. *Journal of Advanced Nursing*, 35, 533-542.

- Tannenbaum, R., Weschler, R.I. and Massarik F. (1961). *Leadership and Organization: A Behavioural Science Approach*. New York, McGraw Hill Pub.
- Topaloğlu, M. ve Koç, H. (2012). *İşletmeciler İçin Yönetim Bilimi – Temel Kavramlar, Kuramlar ve İlkeler*, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 168-185.
- Turunç, Ö. (2010). Organizasyonlarda Kontrol Algılamalarının Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi. *Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 251-269.
- Uygur, A. (2007). Örgütsel Bağlılık İle İşgören Performansı İlişisini İncelemeye Yönelik Bir Alan Araştırması. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 71-85.
- Yamane, T. (2001). Temel Örneklemeye Yöntemleri. (İngilizceden Çeviren: Alptekin ESİN, M. Akif BAKIR, Celal AYDIN ve Esen GÜRBÜZSEL). İstanbul, Literatür Yayıncılık.

Küresel Çevre Rejimleri ve Ülkelerin Uluslararası Ticaret Politikaları

Hasan Parıltı^{1*}

¹Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, İstanbul, Türkiye

Orcid Numarası: 0000-0001-8860-0905

Geliş Tarihi: 25.07.2019

***Sorumlu Yazar e mail:** hasanparilti@halic.edu.tr

Kabul Tarihi: 16.09.2019

Atf/Citation: Parıltı, H., “Küresel Çevre Rejimleri ve Ülkelerin Uluslararası Ticaret Politikaları”, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 323-370.

Öz

İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki dönemde dünyada büyüme ve kalkınma yarışı hızlanmıştır. 1970'lere kadar bu yarış ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeler arasında iken, bu tarihten sonra gelişmekte olan ülkelere de katılmıştır. Büyüme, dünya kaynaklarının daha fazla kullanımı, daha fazla üretim ve daha fazla tüketim anlamına gelmektedir. Bu aktivitelerin daha fazla yapılması daha fazla çevre bozulması anlamına gelmektedir. Ülkeler ne büyümden vazgeçebiliyorlar ne çevre bozulmasına razılar. Aslında teorik olarak çözüm basit: Yeşil ekonomi veya sürdürülebilir büyüme ve kalkınma. Ancak piyasa mekanizması içinde, tekil ekonomik aktörlerin böyle bir hedefe koşması imkânsız görülmektedir. Bu yüzden, çevreye zarar verilmeden büyüme ve kalkınma hedefinin gerçekleştirilmesi, BM şemsiyesi altında bir koordinasyonla yürütülmeye çalışılmaktadır. Betimleme yöntemini benimseyen bu makale, BM şemsiyesi altında devamlı gelişen küresel çevre rejimlerinin tanımı ve bunların ülkelerin ticaret politikalarına aktarım mekanizmaları üzerinde durmaktadır. Ticaret ve yatırım konusunda karar vericiler veya bunlara danışmanlık yapma pozisyonunda olan STK ve akademik çevreler, ülkelerin ticaret politikaları için birer öncü gelişme niteliğinde olan uluslararası çevre rejimlerindeki değişimleri takip etmelidirler.

Anahtar Kelimeler: Çevre Bozulması, Sürdürülebilir Kalkınma, Çevre Rejimi, Ticaret Politikası

Global Environment Regimes and International Trade Policies of Countries

Abstract

After the World War II period, economic growth and development race have accelerated in the world. While the race was predominantly among developed countries until 1970s, some of developing countries, too, have joined then. Economic growth means usage of the more of the world's resources, more production and more consumption. The more of these activities mean the more environmental degradation. Countries neither could give up growth nor submit to the environmental spoil. In fact, theoretically the solution is easy: Green economy or sustainable growth and development. But, within the market economy, it is impossible for individual economic actors to run such a goal. For this reason, the target of economic growth and development without harming the environment is being tried to reach under the coordination of the UN umbrella. Accepting descriptive narrative method, this article dwells on the definition of the global environmental regimes, developing progressively under the UN umbrella, and their transmission mechanisms into countries' trade policies. Decision makers of companies about investment and trade or their NGOs and academic circles, who are in a position of consultation, should take care of changes in international environmental regimes which are pioneer indicators of changes for trade policies of countries.

Keywords: Environment Degradation, Sustainable Development, Environment Regime, Trade Policy

1. Giriş

İnsan, hayvan ve bitki türlerinin hayatlarını sürdürdüğü ortam bileşeni *çevre* olarak tanımlanmaktadır. Dünya Kaynaklar Enstitüsü (World Resources Institute) (Millennium Ecosystem Assessment, 2005), bu bileşeni *ekosistem* olarak adlandırmakta ve yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren ekosistemin hızla *bozulduğunu* ve yeryüzünde hayatı tehdit eder bir boyuta ulaştığını ortaya koymaktadır. *Çevre bozulması*, yaşam ortamındaki unsurların bazılarının kısmen veya tamamen kaybolması veya kalitesinin düşmesi olarak tanımlanmaktadır. Çevre kirlenmesi ise çevre unsurları üzerinde ortaya çıkan kalite düşmesi

şeklinde tanımlanmakta olup, ağırlıklı olarak insan faaliyetlerinin *planlanmamış* sonuçları olarak ortaya çıkmaktadır. Örneğin, bir üretim sırasında toprağa veya suya atık karışması, uçaklar havalanırken çıkan gürültü, nükleer santraller dolayısı ile oluşabilen radyoaktif kirlenme ekonomik veya beşeri faaliyetlerin birer yan etkisidir. İnsan faaliyetlerinin çevresel yan etkileri önceden bilindiği halde tedbir alınmamışsa, ihmalden kaynaklanan bir çevre kirlenmesinden bahsedilebilir. Gayri iradi ve ihmalden kaynaklanan çevre kirlenmesi yanında çok sık olmasa da kasten oluşturulan kirliliklerden bahsedilebilir. Çevre bozulması kavramı çevre kirlenmesi ile yakinen alakalıdır. Hatta bazen birbiri yerine kullanılmaktadır. Ancak çevre bozulmasını çevre kirlenmesinin bir sonucu olarak ele almak daha doğru olur. Mesela küresel iklim değişikliği, çeşitli şekillerde ortaya çıkan çevre kirlenmesinin bir sonucudur.

Çevre kirliliği, kirliliğin kaynağı ve kirlenen ortama göre değişik kategorilerde ele alınabilir. Örneğin, hava kirliliği, toprak kirliliği, su kirliliği, plastik kirliliği, çöp kirliliği, ışık kirliliği, ses kirliliği, radyoaktif kirlilik, termal kirlilik ve görüntü kirliliği başlıca kirlilik kategorileri olup, bunların çoğu *ekonomik ve ticari faaliyetlerle* kolaylıkla ilişkilendirilebilmektedir. Çevre kirlenmesi dar bir bölgede etkili ise lokal kirlenmeden, birkaç bölgeyi etkiliyorsa bölgesel kirlenmeden, tüm dünyayı etkiliyorsa global kirlenmeden bahsedilebilir. Örneğin, bir fabrikanın çıkardığı katı atıklar yerel kirlenmeye örnek teşkil ederken, sınır aşan nehirlerin kaynağında bir fabrikanın atıklarının bir şekilde nehre ulaşması, çeşitli ülkeleri ilgilendiren bölgesel bir kirlenme örneğidir. Eğer söz konusu fabrikanın bacasından karbondioksit gazı salınıyorsa, çıkan gazlar küresel ısınmaya katkı yaptığından bir küresel kirlenmeden söz edilir.

Seksenli yıllardan günümüze dünya mal ve hizmet üretimi ve ticaret hacmi hızla artmıştır. Bu artışın gerisinde, ulaşım, iletişim ve üretim teknolojilerindeki gelişmeler yanında, II. Dünya Savaşı

sonrasında dünya mal ve hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi ve yatırımların geliştirilmesi ile ilgili girişimler baş rolü üstlenmiştir (WTO, 2013:45-111). Bu dönemde çevre kirliliği ve çevresel bozulmanın da hızla arttığı gözlenmiştir. Çevrenin korunmasına yönelik çalışmaların da 1980’li yıllardan sonra artış gösterdiği görülmektedir.

Uluslararası kuruluşlar, merkezi hükümetler, yerel idareler çevrenin korunması konusunda tedbir alma ihtiyacındadır. Global bazda çevreyi korumak ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak üzere Birleşmiş Milletler Bünyesinde 1972 yılından beri Çevre Programı (United Nations Environmental Program-UNEP) faaliyettedir. Çevre konusunda uluslararası çalışmalar yapmak ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir kalkınma ve ticareti teşvik için Birleşmiş Milletler teşkilatının himaye ettiği Uluslararası Sürdürülebilir Kalkınma (The International Institute for Sustainable Development- IISD) 1990 yılından beri faaliyettedir. Dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve kolaylaştırılması misyonunu üstlenmiş olan Dünya Ticaret Örgütünün organları arasında 1994 yılından bu tarafa Ticaret ve Çevre Komitesi adı altında bir komite faaliyet göstermektedir. Söz konusu uluslararası kuruluşların şemsiyesi altında, çevrenin korunması konusunda çok taraflı uluslararası anlaşmalar yürürlüğe sokulmuştur. Söz konusu anlaşmalar ülkelerin ticaret politikalarını belirlemekte, ticaret politikaları ulusal mevzuatlara dönüşmekte, ulusal mevzuatlar uluslararası ticaret ve yatırım faaliyetlerinde bulunan şirketleri etkilemektedir.

Hükümetlerin aldığı çevre koruyucu tedbirler bazen ticarete engel olabilir boyut kazanabilmektedir. Halbuki, 2012 yılında Rio’da yapılan Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre Konferansında vurgulandığı gibi ticaretin gelişmesi, kalkınmanın motoru olup fakirliğin ortadan kaldırılmasında ve yeryüzünde insan refahının artırılmasında çevre kadar önemli bir konudur.

Betitleme metodunu esas alan bu inceleme, nesli tehlike altında olan bitki ve hayvanların uluslararası ticareti, zararlı ışımayı önleyen stratosferin korunması, biyolojik çeşitliliğin korunması, küresel iklim değişikliği, tehlikeli atıkların ülkeler arası taşınması ve bertaraf edilmesi, tehlikeli kimyasallar ve pestisitlerin uluslararası ticaretinin güvenli bir şekilde yapılması, doğada uzun süre kalabilen sürekli organik kirleticilerin kontrolü ve cıva ve cıva bileşikleri yoluyla insanlara geçen Minamata hastalığının önlenmesi ile ilgili çevre rejimleri ve bu rejimlerin ülkelerin uluslararası ticaret politikalarını etkileme mekanizmaları ele alınmıştır. Bu alanlardan her biri ile ilgili uluslararası sözleşmeler –konvansiyonlar- mevcuttur. Söz konusu sözleşmeler zaman içinde meydana gelen değişikliklere göre revize edilmektedir. Yapılan revizyonlarla birlikte sözleşmelerde düzenlenen konular taraf ülkelerin ticaret politikaları ve uygulamalarına dâhil edilmektedir.

Küresel iklim değişikliği ile ilgili çok taraflı rejim, daha çok üretim ve yatırım politikalarını etkilemek suretiyle uluslararası ticareti etkilemektedir, doğrudan uluslararası ticareti düzenleyen hükümler içermemektedir.

Uluslararası ticaret ve yatırımla ilgilenen kuruluşlar, bunların teşkil ettiği sivil toplum kuruluşları ve akademik çevrelerin çok taraflı çevre rejimlerindeki gelişmeleri izlemeleri önem taşımaktadır.

2. Uluslararası Ticaret ve Çevre İlişkisi

1970 yılında sadece 318 milyar dolar olan dünya ihracatı, nominal bazda yılda ortalama %9 civarında artarak 2017 yılında 17.7 trilyon dolara ulaşmıştır. Yani 47 yıllık bir dönemde mal ihracatı yaklaşık 56 kat artmıştır. Benzer şekilde, 1970 yılında 3,4 trilyon dolar olan dünya GSYİH'sı nominal olarak yılda yaklaşık %7 artışla, 2017 yılında 80,5 trilyon dolara ulaşmıştır. Yani 47 yıllık bir dönemde dünya

GSYİH'sı yaklaşık 24 kat artmıştır. Bunlara bağlı olarak üretilen mal ve hizmetlerin dünya GSYİH'sı içindeki pay da artmıştır. Örneğin 1970 yılında dünya mal ihracatının dünya GSYİH'sı içindeki payı %9,4 iken 2011 yılında %25'e ulaşmıştır. İhracattan ülke gruplarının aldığı payda da önemli bir değişim meydana gelmiştir: 1950'de toplam dünya ihracatının %34'ünü geliştirmekte olan ülkeler, %3,16'sını geçiş ekonomileri, %62,8'ini geliştirmiş ülkeler gerçekleştirirken, 2017'de bu oranlar sırayla %44,36, %3,10 ve %52,53 şeklinde değişmiştir (UNCTAD, 2019). Söz konusu dramatik artışların gerisinde kuşkusuz İkinci Dünya Savaşı sonrasında imzalanan GATT'ın getirdiği nispeten serbest ticaret ortamı, ulaşım ve iletişim imkanlarının gelişmesi ve bunlara bağlı olarak entegre global tedarik zincirinin doğuşu yatmaktadır (WTO, 2013:45-51).

Dünya GSYİH'sının artması, uluslararası ticaretin artış hızının üretim artışından yüksek olması, üretim ve ticaretten geliştirmekte olan ülkelerin daha yüksek pay almaya başlaması, BM'nin 2015 yılında benimsediği 15 temel hedeften “Yeryüzünden mutlak fakirlik ve açlığı silmek” başlıklı 1 nolu hedefle son derce uyumludur. Ancak meydana gelen çevre bozulması bakımından, 7 nolu hedef olan “sürdürülebilir çevre sunma” hedefinin (UNDP, 2015:4-7) gerisinde kalma tehlikesi mevcuttur. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında global eko sistemde tarihin hiçbir döneminde görülmediği şekilde insan eli ile yapılmış değişimler meydana gelmiştir. Dünya eko sisteminin sağladığı hizmetlerin yaklaşık %60'ının kalitesi bozulmuş veya sürdürülemez bir şekilde kullanılmaktadır. 1971 yılından bu tarafa küresel ısınmaya ve iklim değişikliğine yol açan karbondioksit salınımı yılda %2 düzeyinde artış göstermiş ve bu artış devam etmektedir. Göstergeler, atmosferdeki karbondioksit oranının sürdürülebilir eşik olan milyonda 400 partikülü aştığını ifade etmektedir. Biyolojik çeşitlilik 1970'li yıllardan günümüze kısmen iklim değişikliği kısmen de diğer faktörlere bağlı olarak %30 oranında azalmış olup, biyolojik çeşitliliğin azalma hızı doğal azalma hızından 1000-10000 kat daha

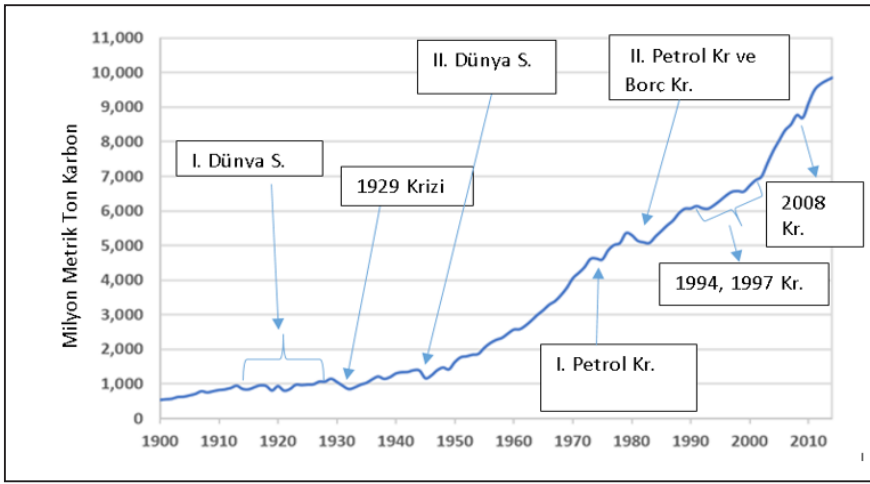
hızlıdır. Motorlu taşıtlar ve gübreler tarafından devamlı surette salınan nitrojen denizler ve gölleri adeta çöllerleştirilmektedir. Dünyada kalan balık stokunun %57'si biyolojik limitte avlanmakta %30'unda ise limit aşılmaktadır. Bu tablonun böyle devam etmesi durumunda, 2050 yılına kadar gelecekteki dünya nüfusunun %40'ı (yaklaşık 3,5 milyar kişi) su sıkıntısı çekecektir. Çoğunluğu çocuk olmak üzere her yıl 3,4 milyon kişi temiz su ve hijyen eksikliğine bağlı hastalıklardan ölmektedir (MEA, 2005:1-19).

Çevre bozulmanın, 1980'lerde başlayan küreselleşme ve gelişme yolundaki ülkelerin dışa açılmasından çok önce başladığı ve 1980'den sonra hız kesmeden devam ettiği görülmektedir.

Küresel iklim değişikliği başta karbondioksit olmak üzere sera etkisi olan çeşitli kimyasal gazların atmosfere salınmasından kaynaklanan en kapsamlı çevre bozulması şeklidir. Bilim insanları 19. Yüzyıldan beri atmosferde biriken sera gazlarının küresel bir iklim değişikliğine yol açtığına bilincindedir. Hakemli bilimsel dergiler, aktif yayın yapan iklim bilimcilerin %97'sinin son yüzyılda meydana gelen küresel ısınma-iklim değişikliğinin tamamıyla insan davranışlarına bağlı olduğunu göstermektedir (Harris vd., 2017:1). Volkanik patlama ve solar ışıma gibi insan iradesi dışındaki olayların sanayi devrimi sonrasında meydana gelen iklim değişikliğinde kayda değer bir etkisinin olmadığı savunulmaktadır (USGCRP, 2017:14-15).

Uluslararası ticaretle çevre arasındaki ilişki genelde üretim üzerinden kurulmaktadır. Uluslararası ticaret üretimi etkilemekte, üretim ise çevreyi etkilemektedir. Diğer koşullar veri iken uluslararası ticaretin artması büyümenin ve çevre unsurlarındaki bozulmanın artması anlamına gelmektedir. Ticaret ve ekonomik büyüme arasında ilişki kuran Frankel ve Romer (1999:394) ihracat/GSYİH oranında yüzde bir oranında bir artışın kişi başına gelirden yüzde yarım artış anlamına geldiğini hesaplamışlardır. Ticaret bu etkiyi fiziki ve beşeri sermaye

birikimini ve sermaye başına isabet eden üretimi arttırmak suretiyle doğurmaktadır. Benzer şekilde Dollar ve Kraay (2007:72), tarafından 2001 yılında yapılan, 1980-1990 ve 1990-2000 şeklinde iki on yıllık dönemi karşılaştıran bir araştırmada, ticaret (ihracat)/GSYİH oranında %20'lik bir artışın yılda yüzde 0,5 ile yüzde bir arasında büyümeye yol açtığı ifade edilmektedir.



Şekil 1. Atmosferde Fosil Yakıt Kaynaklı Karbondioksit Seviyesi 1900-2014

Kaynak: EPA, USA Environmental Protection Agency (2019, January)

<https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data#Gas>

Küresel iklim değişikliğinin en önemli nedeni sayılan atmosfere bırakılan karbondioksit miktarı ile ilgili göstergeler, ekonomik büyüme ile gaz salınımı arasında yakın bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yukardaki grafikte işaretlendiği gibi, son yüzyılda meydana gelen ekonomik kriz dönemlerinde meydana gelen üretim düşüşü ve durgunluğa paralel bir şekilde atmosfere karbondioksit gazı salınımının azaldığı veya durgunlaştığı ekonomik canlanma dönemlerinde ise arttığı açık bir şekilde görülmektedir. Örneğin 1981-2016 arasındaki

yaklaşık 40 yıllık dönemde küresel büyüme oranı %2,8 iken, yaşanan İkinci Petrol krizi ve küresel borç krizi nedeniyle 1981 ve 82 sırasıyla %1,88 ve %0,57'ye gerilemiştir. Söz konusu gerileme ile birlikte karbondioksit salınımı da düşmüştür. Şekilden global büyümede düşüş olan her dönemde (I. D. Savaşı yılları, 1929 Krizi'nin vurduğu ilk yıllar, II. D. Savaşı, I. Ve II. Petrol Krizi yılları, 1994 ve 1997 Krizleri ve 2008 Krizinin ilk şok yılları) atmosfere karbondioksit salınımının arttığı görülmektedir.

Fosil yakıt kaynaklı gaz salınımına paralel bir gelişmenin üretimle ilgili diğer gazların salınımı için de geçerli olduğu düşünülebilir.

3. Çok Taraflı Çevre Düzenlemelerinin Genel Çerçevesi

Modern anlamda uluslararası çevre yönetimi anlayışı, 1972'de İsveç'in Stockholm şehrinde yapılan Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansına (UN Conference on Human Environment) dayanmaktadır. Stockholm Konferansından önce, öncelikli olarak deniz kirliliği konusunda olmak üzere, başka uluslararası konferanslar da yapılmıştır. Stockholm konferansını özel kılan nokta, çevre duyarlılığı konusunda dünyaya yeni bir ufuk getirmesi ve kendisinden sonra ulusal ve uluslararası düzeyde yapılacak birçok etkinliğe ve çevrecilikte yeni yaklaşımlara (müzakere sürecinde sivil toplum kuruluşlarının sesine de kulak vermek gibi) öncülük etmiş olmasıdır. Stockholm Konferansın hemen ardından Birleşmiş Milletler Çevre Programını (United Nations Environmental Program-UNEP) oluşturulmuştur. Merkezi Kenya'nın Nairobi şehrinde olan bu program, çevre konusunda birçok uluslararası ve bölgesel Konvansiyonun imzalanmasına ve bunlarla ilgili süreçlerin yönetimine nezaret etmiş ve halen bu misyonunu devam ettirmektedir (Eriş & Türk, 20015:355-360).

Konferans, vizyonuna sürdürülebilir kalkınma kavramı da ekleyerek 1985'te Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonunu (World Commission

on Environment and Development- WCED) kurmuştur. Komisyonun 1987’de yayımladığı Müşterek Geleceğimiz (Our Common Future) başlıklı rapor, kalkınmanın çevreye zarar vermeden gerçekleştirilmesi gerektiğine yaptığı vurgu nedeni ile önem taşımakta olup, Rio Konferansına ilham kaynağı olmuştur (IISD & UNEP, 2014:9).

Resmi adı Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansı (United Nations Conference on the Human Environment –UNCHE) olan, çok bilinen adıyla Rio Konferansı 1992 yılında Brezilya’nın Rio şehrinde tamamlanmıştır. Rio Konferansını özgün kılan şey, o güne kadar birbirinin alternatifi olarak düşünülen çevre ve kalkınma kavramlarının bir araya getirilmesi olmuştur (Clémençon, 2012:6).

Uluslararası ticaretinin büyüklüğünü ve yönünü etkileyebilecek birçok uluslararası anlaşmaya ruh ve öz teşkil eden Rio Konferansının başlıca çıktılarını Çevre ve Kalınma Deklarasyonu (kısaca Deklarasyon), Gündem 21 (Agenda 21), Sürdürülebilir Orman Yönetimi Konusunda Prensipler, Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesinin imzaya açılması, İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesinin imzaya açılması ve Birleşmiş Milletler çatısı altında Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonunun kurulmasına vesile olunması olarak verilebilir (Clémençon, 2012:6).

Deklarasyon, adeta bir Çevre Hakları Beyannamesi (Environmental Bill of Rights) niteliğinde olup, yaptırımını olan bir hukuk metni olmaktan ziyade, yapılacak her türlü uluslararası anlaşma ve ulusal düzenlemeye ışık tutacak olan 27 prensipten oluşmaktadır. Söz konusu prensiplerden uluslararası ticareti etkileme potansiyeli olan bazıları şunlardır (UNCHE, 1992):

- Bu günün kalkınma çabaları günümüz ve gelecekteki insanların ihtiyaçlarını tehdit etmeyecektir.

- Ulusların kendi kaynaklarını istedikleri gibi kullanma hakkı vardır, fakat bu hakkı kendi sınırları dışındaki çevreye zarar vermeden kullanacaklardır.
- Çevre koruyucu tedbirler olmadan ekonomik kalkınma politikaları yürürlüğe sokulmayacaktır.
- Hayat standardının yükseltilmesinde ve fakirliğin yenilmesinde ülkeler arasında işbirliği yapılacaktır.
- Çevre ve kalınma çabalarında gelişmekte olan ve özellikle en az gelişmiş ülkelere özel muamelede bulunulacaktır.
- Devletler sürdürülemez üretim ve tüketim faaliyetlerine son verecektir.
- Prensipten üretirken veya tüketirken kirleten (devlet veya kişi) bedelini üstlenecektir.
- Hükümetler, çevre bozulmasını önlemek için ekonomik büyüme ve kalkınmaya destek veren açık bir uluslararası ekonomik sistemin gelişmesi için işbirliği yapacaklardır.
- Çevrenin korunması maksadı ile uygulanan ticaret politikaları uluslararası ticaret üzerine kasti, haksız ve gizli bir engel teşkil edemeyecektir.
- İthalatçı ülkeler, kendi sınırları dışına müdahale eden ve ticari mallar gümrük sınırlarından geçerken uygulanan çevre tedbirlerinden kaçınacaklardır.

Sürdürülebilir kalkınma için uluslararası eylem planı niteliğinde olan Gündem 21, fakir ülkeler ve tüm dünyanın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, sürdürülebilir kalkınma için gerekli politikaları ortaya koymakta ve sınırları belirlemektedir. Gündem 21'e üretim, tüketim, nüfus, kalkınma ve yeryüzünün hayatı sürdürme kapasitesi arasında bir denge kurma teşebbüsü, ülkelerin uygulayacağı kalkınma stratejilerinin

sürdürülebilirliği açısından bir plan, fakirlik, aşırı tüketim, sağlık ve eğitim, şehirler, gıda ve besin zinciri yönetimi ve daha birçok konuda yol haritası olarak bakılabilir (Clémençon, 2012:7).

Gündem 21 'i, dört ana başlık (boyut) ve bunlar altında çok sayıda tali başlık altında özetlemek mümkündür. Söz konusu başlıklar aşağıdaki boyutlar altında toplanabilir:

- *Sosyal ve ekonomik boyut:* gelişmekte olan ülkeler, fakirlik, tüketim kalıpları, nüfus, sağlık, insan yerleşimi, çevre ve kalkınmanın entegrasyonu.
- *Yerüzü kaynaklarının yönetimi ve muhafazası:* atmosfer, arazi, ormanlar, çöller, dağlar, tarım, biyolojik çeşitlilik, biyo teknoloji, okyanuslar, temiz su, zehirli kimyasallar, zararlı, radyoaktif ve katı atıklar.
- *Başlıca sosyal grupların rollerinin güçlendirilmesi:* kadınlar, çocuklar ve gençler, sivil toplum kuruluşları, yerel idareler, çalışanlar, iş dünyası ve sanayi, çiftçiler, bilim ve teknoloji dünyası.
- *Uygulama araçları:* Finansman, teknoloji transferi, bilim, eğitim, kapasite oluşturma, uluslararası enstitüler, legal tedbirler, enformasyon.

Rio 1992 Yeryüzü Konferansının bir diğer çıktısı olan Orman İlkeleri Beyannamesi, kalkınma sürecinde ormanların sürdürülebilir yönetimi anlamında ilk kapsamlı uluslararası Konvansiyon olması bakımından önem taşımaktadır. Söz konusu beyanname hukuken bağlayıcı bir metin olmamakla birlikte, tarafların ormanların korunması ve kesilen ormanların yerine yenisinin yetiştirilmesi konusunda gerekli hassasiyeti göstermelerini teşvik etmesi beklenmektedir (Clémençon, 2012:7).

Stockholm Konferansı 1972'yi birinci, Rio 1992 Konferansı ikinci sürdürülebilir kalkınma konferansı olarak ele alınırsa, üçüncüsünü Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı 2012 (The United Nations Conference on Sustainable Development-UNCSD) oluşturmaktadır. Üçüncü Konferans da, yine Brezilya'nın Rio şehrinde düzenlenmiştir. Rio1992 Konferansında alınan kararların gözden geçirildiği ve yenilendiği bir platform olduğu için, 2012 konferansına, taahhütlerin takibi anlamına gelmek üzere, Rio 2012 Takip Konferansı da (Rio 2012 Follw up Conference) denmektedir. Konferans sonunda hazırlanan, Arzuladığımız Gelecek -Müşterek Geleceğimiz (The Future We Want- Our Common Future) adlı rapor (UNCSD, 2012) , yeşil ekonomi, kurumlar ve uygulamalar üzerine odaklanmaktadır. Rapor, sürdürülebilir kalkınma ve fakirliği ortadan kaldırmak için en önemli araçlar arasında yeşil ekonomi düşüncesini kabul etmekte ve yeşil ekonomiye geçmek isteyen ülkelere yardım edilmesi ilkesini getirmektedir. Müşterek Geleceğimiz raporu aynı zamanda sürdürülebilir kalkınmanın finansmanı, borçlanma ve ticaret ve teknoloji alanlarında kuvvetli bir uluslararası işbirliğini öngörmektedir. Rio 2012 Konferansı uluslararası ticarete bakışta da bir ilerleme getirmektedir, örneğin Rapor, kalkınma ve sürekli büyümenin *sürükleyici unsuru olarak uluslararası ticareti kabul etmekte* ve ticareti saptırıcı etkisi olan sübvansiyonların kaldırılması ve çevreci ürün ve hizmetler konusunda işbirliğini şartı vurgulamaktadır (IISD & UNEP, 2014:4).

4. Çok Taraflı Çevre Anlaşmaları

BM şemsiyesi altında çevre ve kalkınma boyutlu konferanslar devam ederken, Çevre bozulması ile ilgili göstergeler gittikçe kötüleşiyordu. Bu yüzden yine BM şemsiyesi altında, 1973 yılından itibaren ülkelerin çevre ve ticaret politikalarını yönlendirerek, acil çözüm gerektiren konularda uygulamaya dönük konvansiyonlar (anlaşmalar) da hayata geçirilmiştir. Bu bağlamda ozon tabakasının

korunması, iklim değişikliği, biyolojik çeşitlilik, tehlikeli atıkların taşınması, nesli tehlike altında olan türlerin korunması gibi alanlarda 13 Konvansiyon yürürlüğe sokulmuştur. Dünya ülkelerinin %70'nden fazlası bu konvansiyonlara taraftır. Bu 13 kapsamlı anlaşma dışında, 1000 civarında çok taraflı, 1500 civarında uluslararası, bölgesel ve iki taraflı çevre anlaşması mevcut olduğu kaydedilmektedir (IISD & UNEP, 20014:15). Ancak global çaptaki konvansiyonlar ve bu konvansiyonların dayanağını oluşturan kalkınma ve çevre konferansları bütün diğer uluslararası iki taraflı ve çok taraflı anlaşmaların da özünü oluşturmaktadır.

Aşağıdaki çizelgede Birleşmiş Milletler şemsiyesi altında imzalanan global çevre anlaşmalarından sekizi konusunda özet bir bilgi verilmektedir. Takip eden başlıklarda ise bu anlaşmaların uluslararası ticarete bakan yönleri özetlenmektedir.

Çizelgeden görüldüğü gibi, yürürlüğe sokulan global çaptaki çevre anlaşmalarında, anlaşmaya taraf olan ülke sayısı ile anlaşmayı uygulayan ülke sayısı farklıdır. Birleşmiş Milletler teşkilatının hemen hemen bütün üyeleri anlaşmalara taraf olurken, imzalayan ve yürürlüğe sokan ülke sayısı taraf ülke sayısından daha azdır. Bu durum bazı anlaşmalarda uygulamada başarı sağlanmadığını göstermektedir. Örneğin Kyoto Protokolü küresel iklim değişikliği ile ilgili en önemli anlaşma olduğu ve dünyanın çevresel kaderi adeta bu anlaşmaya bağlı olduğu halde, anlaşmaya taraf ülke sayısı 197 iken imzalayarak buna uygun hareket eden ülke sayısı 2015 yılı itibariyle sadece 83'tür. Benzeri durumlar, Stratosferin Korunması Konusunda Viyana Konvansiyonu, Tehlikeli Atıkların Sınır Aşırı Taşınması ve Bertaraf Edilmesinin Kontrolüne İlişkin Basel Konvansiyonu, Bazı Tehlikeli Kimyasallar ve Pestisitlerin Uluslararası Ticaretinde Ön Bildirimli Kabul Usulüne Dair Rotterdam Konvansiyonu için de söz konusudur.

Tablo 1. Birleşmiş Milletler Çevre Programı Çatısı Altında Yapılan Çevre Konvansiyonları

Konvansiyon adı	Tarihi	Taraf ülke sayısı	Yürürlüğe giriş yılı	Uygulayan ülke sayısı
1- Nesli Tehlike Altında Olan Bitki Ve Hayvanların Uluslararası Ticareti Konvansiyonu	1973	181	1975	181
2- Stratosferin Korunması Konusunda Viyana Konvansiyonu	1985	197	1985	46
- Stratosferik Ozon Tabakasını Yok Eden Maddelerle İlgili Montreal Protokolü	1987	197	1989	46
3- Biyolojik Çeşitlilik Konvansiyonu	1992	196	1993	168
4- Birleşmiş Milletler İklim Dakikliği Çerçeve Konvansiyonu	1992	196	1994	165
-Kyoto Protokolü 2005	1997	192	2005	83
-Paris İklim Anlaşması	2015	197	2016	*
5- Tehlikeli Atıkların Sınır Aşırı Taşınması ve Bertaraf Edilmesinin Kontrolüne İlişkin Basel Konvansiyonu	1989	183	1992	53
6- Bazı Tehlikeli Kimyasallar ve Pestisitlerin Uluslararası Ticaretinde Ön Bildirimli Kabul Usulüne Dair Rotterdam Konvansiyonu	1998	154	2004	72
7- Sürekli Organik Kirleticiler Konusunda Stockholm Konvansiyonu	2001	179	2004	152
8- Minamata Cıva Konvansiyonu	2013	128	2017	110
*:Uygulama 2020'den sonra				

Kaynak: <https://www.cites.org/>, <https://ozone.unep.org/>, <https://www.cbd.int/>, <https://unfccc.int/>, <http://www.basel.int/>, <http://www.pic.int/>, <http://www.pops.int>, www.mercuryconvention.org/,

Anlaşmalara taraf olduğu halde bunları yürürlüğe sokamayan ülkeleri zinhar bu anlaşmalara aykırı davranmakla itham etmek haksızlık olur. Söz konusu ülkelerin çoğu, Anlaşmayı parlamentolarından veya yetkili yasal organlarından geçiremedi de, başka bir kulvarda çevrenin korunması ile ilgili çalışmalara katılabilmektedirler.

4.1. Çok taraflı Çevre Anlaşmaları ve Uluslararası Ticaret

Uluslararası çevre Konvansiyonlarının genel amacı *sürdürülebilir kalkınma* için çevrenin korunmasıdır. Her Konvansiyonun çevre ile ilgili kendine özgü bir amacı ve bu amaca ulaşmak için tanımlanan hedefleri vardır. Amaçlara ulaşılması ve hedeflerin tutturulması için Konvansiyona taraf ülkelerin kendi iç mevzuat ve uygulamalarını buna paralel hale getirmesi gerekir.

Uluslararası çevre anlaşmalarının amacı kendi alanlarında çevre bozulmasının önüne geçmektir; bunların uluslararası ticareti düzenlemek gibi bir misyonları yoktur. Sadece 10 civarında uluslararası çevre anlaşması doğrudan uluslararası ticareti düzenleyen hükümler içermektedir. Bunlardan sadece CITES salt ticareti düzenleyen bir anlaşmadır. İklim Dakikliği Çerçeve Konvansiyonu ve bununla ilgili Kyoto Protokolü bir tarafa bırakılırsa, bunların hüküm getirdiği çevre-ticaret ortak alanı son derece dar, ilgilendirdikleri ticaret hacmi ise son derece küçüktür. Çok taraflı uluslararası konvansiyonların uluslararası ticaret üzerinde etkileri, bunlara yüklenen ticari misyondan değil, başarılı olmaları durumunda getirecekleri esaslı yapısal ve sosyal değişimden kaynaklanmaktadır (İİSD & UNEP, 2014:15). Örneğin, Birleşmiş Milletler Çerçeve İklim Değişliği Konvansiyonunda belirtilen taahhütlere uyulması global yatırım, üretim ve tüketim yapısında esaslı değişimler getirecektir.

Uluslararası ticaretle ilişkili çok taraflı çevre anlaşmalarından sekizi ve bunların kendi alanlarında getirmeye çalıştığı çevre rejimleri uluslararası ticarete etkileri yönü ile aşağıda ele alınmaktadır.

4.2. CITES Konvansiyonu

Nesli Tehlike Altında Olan Bitki Ve Hayvanların Uluslararası Ticareti Konvansiyonu (The Convention on International Trade in Endangered

Species of Wild Fauna and Flora (CITES), 1975 yılından beri yürürlükte olan bir anlaşmadır. Anlaşmanın amacı, nesli tehlike altında olan hayvan ve bitki türlerinin *uluslararası ticaretinin* düzene sokulması ve bunların neslinin devam etmesinin sağlanmasıdır. CITES'e taraf olmak ülkeler açısından isteğe bağlıdır. Ancak bir kere taraf olundu mu, getirilen ticari disipline uymak zorunludur. Günümüzde 180 civarında ülke CITES'e taraftır. CITES Konvansiyonu kapsamında üç ürün listesi mevcuttur. Birinci listede nesli tehlikede olan ve uluslararası ticareti (ithalat, ihracat, reekport) istisnai koşullara bağlanan hayvan ve bitki türleri yer almaktadır; normal koşullarda bu listede yer alan ürünlerin ticareti yasaklanmıştır. İkinci listede yer alan türlerin neslinin devamının tehlike altında olması gerekmez, ancak kontrolsüz bırakılırsa bunların da tehlikeye gireceği endişesi mevcuttur. Bu listede yer alan türlerin ticareti sıkı bir lisans ve kota sitemine tabidir. Üçüncü listede ise CITES'e taraf ülkelerde münferit olarak koruma altına alınan ürünler yer almaktadır. CITES'in Birleşmiş Milletlerin Cenevre Yerleşkesinde bir sekreteryası bulunmakta, Sekreteryaya vasıtası ise taraf ülke temsilcilerinin katılımı ile konferanslar düzenlenmekte, hangi türlerin hangi listede yer alacağı, listelere yeni türler eklenmesi veya çıkartılmasına bu konferanslarda karar verilmektedir. Listelere yapılacak ekleme ve çıkarmalarda bilimsel verilerden hareket edilmektedir. CITES'e taraf ülkelerin her birinde CITES kapsamındaki ürünlerin ticareti ile ilgili kendi millî kurumlarını CITES sekreteryasına bildirmek zorundadır (Wijnstekers 2011:31-33; CITES, 1973).

4.3. Ozon Tabakasının Korunması Konvansiyonu ve Protokoller

Stratosferik Ozon Tabakasını Yok Eden Maddelerle İlgili Montreal Protokolü (Montreal Protocol on Substances that Deplete the Stratospheric Ozone Layer): Stratosfer atmosferin katmanlarından biri olup, ağırlıklı olarak ozon denilen gazdan oluşmaktadır. Söz konusu gaz tabakası güneşten gelen zararlı ışınları süzerek yeryüzünün her türlü canlı bakımından yaşanılır bir yer olmasına katkı yapmaktadır. Yirminci

yüzyılın ikinci yarısında, insanoğlu tarafından doğaya salınan başta kloroflorocarbon olmak üzere bazı gazların ozon tabakasını incelttiği ve bunun başata insan sağlığı olmak üzere yeryüzündeki yaşamı tehdit ettiği fark edilmiştir. Henüz bilimsel çalışmalar devam ederken, acil bir önlem olarak 1985'te Stratosferin Korunması Konusunda Viyana Konvansiyonu (The Vienna Convention for Protection of the Stratosphere) yürürlüğe sokulmuştur. Bilimsel çalışmalar tamamlanıp, söz konusu gazların ozon tabakasını incelttiği ortaya konulunca, 1987'de Montreal Protokolü devreye sokulmuştur. Protokol söz konusu gazların *üretilmesini ve uluslararası ticaretini* belli kurallara bağlamakta veya yasaklamaktadır. Protokol sadece gazların kendisi değil bu gazlar kullanılarak üretilen ürünleri de kapsamaktadır. Söz konusu kimyasallar ve gazların kullanımı ve ticaretinin yasaklanması gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için farklılık arz eden bir takvime bağlanmıştır. Kullanımında henüz alternatifi olmayan bazı kimyasal ve gazların üretim ve ticareti sıkı kurallara bağlanmıştır. Ticaret sadece protokole taraf ülkeler arasında, kotalar kapamasında lisansa bağlı olarak yapılanmaktadır (UN Ozon Secreretariat, 2019, Haziran 20).

Montreal protokolü dolayısı ile üretim ve ticareti etkilenen ve etkilenmeye devam edecek endüstrilerden bazıları: zirai karantina amaçlı pestisit üretim ve ticareti, dış ticarete bitkisel ürünlerin fümigasyonunda kullanılan kimyasalları üreten endüstriler, bazı bronşit ve astım ilaçları, basınçlı kaplarda ürün sunan iş kolları (parfümeri gibi), soğutma cihazları, endüstriyel ve endüstriyel olmayan klima endüstrisi, yangın söndürme aparatları üretimi, savunma sanayi, elektronik ekipman temizleyicileri, inşaat ve endüstride kullanılan yalıtım köpüğü vb. (Goldberg, 1992:2-8).

4.4. Biyolojik Çeşitlilik Konvansiyonu ve Protokoller

Dünyanın biyolojik kaynakları insanoğlunun ekonomik ve sosyal gelişimi için hayati önem taşımaktadır. Bunun bir sonucu olarak,

biyolojik çeşitliliğin hem günümüz insanları hem de gelecek nesiller için muazzam bir servet olduğu fikri gittikçe artan ölçüde kabul görmektedir. Fakat aynı zamanda, biyolojik çeşitlilik ve bütün ekosistemin insanoğlunun faaliyetleri sonucunda yok olma tehlikesi ile karşı karşıya olduğu gerçeği de kabul edilmektedir. Örneğin 1970’li yıllardan günümüze kısmen küresel ısınma kısmen de diğer çevre kirlenmesi nedenleri ile global biyolojik çeşitlilik %30 oranında azalmıştır (MEA, 2005:18).

Biyolojik çeşitliliğin korunması konusunda, Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) çatısı altında 1988 de başlayan çalışmalar 1992’de Biyolojik Çeşitlilik Konvansiyonunun (Convention on Biological Diversity) kabul edilmesi ve 2003’te Biyolojik Güvenlik Konusunda Crartegana Protokolü’nün yürürlüğe girmesi ile meyvesini vermiştir (CBD, 2019, Haziran 21). Biyolojik Çeşitlilik Konvansiyonunun amacı, biyolojik çeşitliliğin korunması, biyolojik çeşitliliğin bileşenleri ve genetik kaynakların kullanımı ile elde edilen faydanın adil ve eşitlikçi bir şekilde paylaşılması, uygun teknoloji transferi yolu ile genetik kaynaklara erişimin sağlanması olarak tanımlanmaktadır. Konvansiyon aynı zamanda taraf ülkelerin kendi biyolojik çeşitliğini koruma ve sürdürülebilir bir şekilde kullanmaları için strateji oluşturması ve bu bağlamda gelişmekte olan ülkelere kaynak sağlanması amaçlarını da gütmektedir. Konvansiyonun getirdiği başlıca hükümler ve bunların üretim ve uluslar arası ticaret bakımından doğurabileceği sonuçlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir (CBD, 2019, Temmuz 21).

- *Biyolojik çeşitliliğin korunması ve geliştirilmesi ile ilgili ön gördüğü tedbirler:* Ulusal hükümetlerce Konvansiyon hayata geçirildiği ölçüde, başta gıda maddeleri olmak üzere tarımsal ve hayvansal anlamda ticaret potansiyeli de korunmuş olacaktır.
- *Genetik kaynaklar ve geleneksel bilgi ve deneyimlerin ülkeler arasında paylaşımı:* Bilgi ve deneyim paylaşımı ticarete konu

olabilecek ürün geliştirme bakımından faydalı olabilir, ancak burada gelişmekte olan ülkeler bakımından asimetrik bir durum söz konusu olabilir. Zira gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere bilgi ve deneyim alma kapasitesi düşüktür.

- *Alınan bilgi ve genetik kaynaklar kullanılarak yapılan ar-ge faaliyetleri sonucunda elde edilen ticari fayda veya diğer faydaların bilgi ve genetik kaynak aktaran ülke ile paylaşılması:* Son derece adil bir yaklaşım ancak bunlarda da gelişmekte olan ülkeler bakımından asimetrik bir durum söz konusudur.

Gelişmiş ülkeler Biyolojik Çeşitlik Anlamasının getirdiği ortamı kendi lehlerine kullanma bakımından çok avantajlı bir konumdadırlar. Nitekim bunlar modern biyoloji ve gen teknolojisinin getirdiği imkânlar sayesinde geliştirdikleri genetiği bozulmuş ürünler yolu ile biyolojik çeşitliliğe yönelik başka bir tehdit oluşturmaktadırlar. Genetiği değiştirilmiş ürünler insan, hayvan ve bitki sağlığı bakımından zararlı olabilir. Üstelik bu zarar geri dönülmez ve onarılamaz boyutlarda da olabilir. Genetiği değiştirilmiş ürünler verimlilik ve fiyat bakımından da gelişmekte olan ülkeleri rekabet edemez duruma getirebilir (Curtis vd. 2004:72-74).

Genetiği değiştirilmiş ürünler, uluslararası anlaşmalar ve raporlarda, genetiği değiştirilmiş organizma (GDO) (genetically modified organisms, GMO) olarak ifade edilmektedir. Doğal olmayan eşleştirme ve/veya doğal kombinasyonlarla, genetik maddesi (DNA) değiştirilerek elde edilen organizmalara (Örneğin, bitkiler, hayvanlar veya mikroorganizmalar) GDO denmektedir. GDO'lu tohum veya damızlıklardan üretilen birincil ürün veya bunların işlenmesi suretiyle elde edilen ikincil ürünlerin raf ömrü daha uzun olabilmekte, bunlar hastalıklara karşı daha dirençli olabilmekte ve daha düşük maliyetlerle üretilebilmektedirler. Buna mukabil, hem tüketici grupları hem çeşitli hükümetler GDO'lu ürünlere ihtiyatla yaklaşmaktadır. Bunun başlıca nedenleri arasında insan besini veya

hayvan yemi olarak kullanıldıklarında alerjik olabilmeleri, çok düşük de olsa insan geni ve bağışıklık sistemini etkileme olasılığı bulunması, gen değişiminin konvansiyonel ürünler veya benzer türlere de geçme (outcrossing) olasılığının mevcudiyeti ve konvansiyonel tohumlarla geni değiştirilmiş tohumların karışması sonucunda gıda sağlığı ve gıda güvenliğinin bozulması riski dile getirilmektedir (Bakanizade, L, vd, 2010:2-3). Özetle 1990'lı yıllardan itibaren, GDO'lu ürünler nedeniyle dünya bir biyogüvenlik algısı ile karşı karşıya kalmıştır.

Girişimler, kendi *gıda kodeksleri* çerçevesinde geliştirdikleri yeni ürünleri üretip kendi iç piyasalarına sunabilirler. GDO'lu ürünleri üretip piyasaya sunma dolayısı ile bir risk varsa bu ilk etapta ve büyük ölçüde kendi ulusal piyasaları ile ilgilidir. GDO'lu ürünlerin uluslararası ticareti söz konusu olduğunda biyogüvenlik meselesi ön plana çıkmıştır. İthalatçı ülkeler bakımından biyogüvenliği sağlamak üzere 2003 yılında, Biyolojik Çeşitlilik Konvansiyonuna ek olarak Cartagena Protokolü (CP) yürürlüğe girmiştir. Protokol büyük ölçüde GDO'lü ürün ithalatçısı pozisyonundaki ülkelerin biyogüvenlik endişelerini ortadan kaldıracak şekilde tasarlanmıştır (Kıvılcım, 2012:102-104).

Protokolün amaç ve kapsamı, insan sağlığı ve biyolojik çeşitliliğe zarar verebilen GDO'lu ürünlerin ülkeden ülkeye naklindesevkiyat, elleçleme ve kullanım güvenliğine katkıda bulunma olarak açıklanmıştır. İthalatçı ülkeler piyasaya sunmak veya özel amaçlı kullanım için yapacakları ithalatta bir risk değerlendirmesine göre ithalata izin verip vermemeye karar verebilirler. Risk değerlendirmesinin yapılabilmesi için ihracatçı ülkenin kendilerine gerekli bilgileri sunması gerekir. Buna ön bildirim mekanizması denmektedir. İhracatçı ülkeler risk değerlendirmesi için gerekli bilgileri zamanında ithalatçı ülkeye göndermek zorundadır. Protokolle, ülkeler arasında bilgi paylaşımını geliştirmek amacıyla Biyogüvenlik Takas Merkezi olarak Türkçe'ye çevrilebilen bir birim oluşturulmuştur. İhracatçı ve ithalatçı ülkeler ellerinde olan bilgi ve

deneyimleri bu merkeze aktarırlar ve risk değerlendirmesi yapan ülkeler bu merkeze de başvurabilirler.

Protokole taraf ülkelerin Protokol sekretaryasına bildirdiği, biyogüvenlikle ilgili bir kurumu bulunmaktadır. GDO'lu ürünlerin uluslararası ticaretinde risk değerlendirmesi ile ilgili iletişim bu kurumlar arasında cereyan etmektedir. Türkiye'de GDO'lu ürün ithalatı ile ilgili yetkili kurum 18/3/2010 tarih ve 5977 sayılı Biyogüvenlik Kanununu ile Tarım ve Orman Bakanlığı olarak belirlenmiş olup, risk değerlendirmesi ve ithalat taleplerinin değerlendirilmesi bu kurum tarafından yapılmaktadır.

Günümüzde genetiği değiştirilmiş olarak en fazla üretimi olan ürünler, soya fasulyesi, mısır, pamuk ve kanola olup, GDO'lu tarıma en çok arazi ayıran ülkeler sırasıyla ABD, Brezilya, Arjantin, Kanada, Hindistan, Paraguay, Pakistan, Çin, Güney Afrika, Bolivya, Uruguay ve Avustralya'dır (Statistica, 2017).

4.5. İklim Değişikliği Çerçeve Konvansiyonu ve Kyoto Protokolü

Su kaynaklarının azalması, çölleşme, kuraklık, buzulların erimesi, deniz seviyesinin yükselmesi ve sahil şehirlerinin ve alçak adaları su altında kalması, sel ve su baskınları, kirlilik gibi çevre bozulmasını etkileyen faktörlerin başında küresel iklim değişikliği gelmektedir. Küresel iklim değişikliğinin başta insanoğlunun tabiatı etkileme çabaları olmak üzere birçok nedeni bulunmaktadır. İnsanoğlunun çabaları içinde ise ekonomik faaliyetler sonucunda atmosfere bırakılan başta karbondioksit ve metan olmak üzere sera etkisi oluşturan gazların salınımı gelmektedir. 1992 Rio Sürdürülebilir Çevre ve Kalkınma Konferansı sırasında imzalanan Birleşmiş Milletler İklim Dakikliği Çerçeve Konvansiyonu (UN Framework Convention on Climate Change), atmosfere sera gazı salınımının sınırlandırılması suretiyle yaşanabilecek çevre felaketlerinin önüne geçmeyi amaçlamaktadır.

Sera gazları ağırlıklı olarak ekonomik faaliyetler (üretim dağıtım ve tüketim) esnasında ortaya çıktığından, İklim Değişikliği Çerçeve Konvansiyonunun temel stratejisi, gelecekte yatırım, üretim ve tüketimin daha az emisyonla yapılmasını sağlamak şeklinde formüle edilebilir (UNCCS, 2006:16-20).

Çerçeve Konvansiyon, taraf ülkelerin sera gazı salınımını azaltmaları, ar-ge ve teknoloji geliştirme ve bunların transferi konusunda işbirliği yapmalarını ve sera gazını emerek atmosferi temizleyen ormanlar ve göller oluşturmalarını ve akarsu, deniz ve okyanuslarının korunmasını desteklemektedir. Gaz salınımının azaltılması ülkelerin kalkınma hedefleri ile çelişebilmektedir. Bu yüzden hâlihazırda gelişmiş ülke statüsündeki ülkelerin daha fazla fedakârlık göstermesi, gelişme yolundaki ülkelere karşı daha toleranslı davranılması anlamına gelen ortak fakat farklılaştırılmış yükümlülükler prensibi benimsenmiştir. Bu prensip, sanayi devriminden günümüze oluşan mevcut sera gazı stokunun büyük bir kısmının sorumlusunun gelişmiş ülkeler olduğu gerçeğine dayanmaktadır.

Farklılaştırılmış yükümlülükler bağlamında ülkeler, I. II. ve III. Grup ülkeler olarak üç grupta ele alınmıştır (UNCCS, 2006:23). Birinci grupta OECD ülkeleri ve pazar ekonomisine geçiş sürecindeki ülkeler (42 ülke) yer almakta olup, bunlar, sera gazı salınımını sınırlandırmak, gaz emen yutakları korumak ve geliştirmekle yükümlü tutulmuşlardır. İkinci grup ülkeler, sera gazı salınımını azaltma ve yutakları koruma ve geliştirme görevi yanında, çevreye uyumlu teknolojilerin özellikle gelişme yolundaki taraf ülkelere aktarılması, bu teknolojilere erişimin teşvik edilmesi, kolaylaştırılması ve finanse edilmesi hususlarında her türlü adımı atmakla sorumlu ülkelerdir (23 ülke). Üçüncü grupta ise Birinci ve İkinci grup ülkelere benzer faaliyet göstermeleri teşvik edilen ancak herhangi bir sorumluluk üstlenmeyen gelişme yolundaki ülkeler ve en az gelişmiş ülkeler almaktadır (153 ülke).

4.5.1. Kyoto Protokolü

Çerçeve Konvansiyondaki amaçlara ulaşabilmek için 1997 yılında müzakereleri başlayan Kyoto Protokolü 2005 yılında yürürlüğe girmiştir. Çerçeve Konvansiyondan farklı olarak Protokol I. ve II Grup ülkeleri bağlayıcı taahhütler altına sokmaktadır. Örneğin Protokolün uygulama dönemi olan 2008-2012 arasındaki dönemde I. Grupta yer alan ülkelerin emisyon salınımının 1990 salınım düzeyinin %5,2 altına çekilmesi kararlaştırılmıştır. Söz konusu ülkelerin her biri için emisyon azaltma oranları, taahhütlere uymayanlara uygulanacak yaptırımlar ve bunların uygulanabilmesi için bir takip ve rapor sistemi kurulmuştur.

Emisyon azaltmanın gelir düşürücü etkilerini mümkün mertebe ortadan kaldırmak için, ülkelerin sistemdeki esneklik mekanizmalarından yararlanması mümkündür. Esneklik mekanizmaları, Uluslararası Emisyon Ticareti, Temiz Kalkınma Mekanizması ve Müşterek Uygulama şeklinde tanımlanmıştır. Uluslararası ticareti etkilemeleri ve farklı bir ticaret kanalı oluşturmaları bakımından bu mekanizmalar çok kısa olarak aşağıda tanımlanmaktadır.

Uluslararası Emisyon Ticareti, kendisi için tanımlanan emisyon limitini aşan ülkelere limit altında kalan ülkelerin haklarını satın alarak hedef içinde kalmalarını sağlayan mekanizmaya verilen isimdir. Aslında emisyon limitlerine uyması gerekenler, sera gazı çıkaran firmalardır. Hükümetler, kendi taahhütlerini firmalar arasında bölüştürerek firmaların emisyon azaltma yapıp yapmadığını takip etmekle görevlerini ifa etmektedirler. Bir firmanın emisyon azaltması demek üretimi kısması demektir. Firmalar üretimlerini kısmak yerine, emisyon taahhüdünü fazlasıyla yerine getiren firmaların kotasını satın alarak taahhütlerini yerine getirmesine imkan sağlanması, emisyon ticaretinin doğmasına yol açmıştır. Kyoto Protokolünün 17. Maddesine dayanarak Ortaklar Konferansı bu konuda düzenlemeler yapmıştır (UNFCCC, 2008:16) Böylece hem üretim kısılmamış hem de global

emisyona azaltma taahhüdü yerine getirilmiş olmaktadır. Emisyona kotası ticareti hem ülke içindeki firmalar arasında hem de uluslararası olarak yapılabilmektedir. Emisyona borsası, karbon borsası, gibi kavramlar ulusal ve uluslararası emisyona ticaretini ifade etmektedir. Grup I'de yer alan ülkeler kendi ülkelerinin yetkili makamları bilgisi dahilinde, gelişmiş ülkelerdeki hem de gelişmekte olan ülkelerdeki firmalardan kota satın alabilmektedir.

Temiz Kalkınma Mekanizması: Ülkeler (aynı zamanda firmalar) sera gazı salınımını azaltarak küresel ısınmayı önleyebileceği gibi, temiz teknolojiler yolu ile kirletmeden üretim yapabilirler. Temiz teknoloji ile üretim yapan firmalar, kirli teknoloji ile üretmeleri durumunda ortaya çıkacak sera gazı kadar emisyona azaltması yapmış sayılırlar. Kyoto Protokolü gelişme yolundaki ülkelerde de bu amaçla yapılacak projeleri desteklemektedir (UNFCCC, 2008:19). Bu desteklemede şu amaçlar güdülmektedir:1-Gelişmekte olan ülkelerin çevreyi kirletmeden kalkınmalarına katkıda bulunulması, 2-Gelişmiş ülkelerdeki firmaların emisyona azaltma taahhütlerini, gelişmekte olan ülkelerde temiz üretim yapan projeler yoluyla da yerine getirebilmesi veya gelişme yolundaki ülkelerde sertifikaya bağlanmış emisyona kotalarını satın almak suretiyle emisyona azaltma taahhütlerini yerine getirebilmesi. Bu sistemden beklenen neticelerin alınabilmesi için, temiz üretim yapan projelerin yetkili otoriteler tarafından onaylanması ve salınımına engel olunan sera gazı miktarının sertifikaya bağlanmış olması gerekir.

Müşterek uygulamalar: Gelişmiş ülkelerdeki emisyona azaltma taahhüdü altında bulunan firmalar, bu taahhütlerini diğer gelişmiş ülkelerdeki emisyona azaltan projelere yatırım yapmak suretiyle de yerine getirebilirler. Bazı firmalar için kendi tesislerinde emisyona azaltmaya gitmek çok maliyetli ise, söz konusu firmalar gelişmiş ülkelerdeki başka firmalarla ortak girişimler şeklinde alternatif tesislerde emisyona azaltma projeleri hayata geçirerek taahhütlerini müştereken yerine getirebilirler (UNFCCC, 2008:17).

Gerek emisyon ticareti, gerek temiz kalkınma mekanizması, gerekse müşterek uygulamalar firmalar arası işlemlerdir ancak yapılan bütün işlemler firmaların yerleşik olduğu ülke hükümetlerinin yetkili birimlerinin gözetimi altında yapılmaktadır.

Çerçeve Konvansiyon ve Kyoto protokolünde belirlenen amaçlara ulaşılabilmesi için Kyoto Protokolünde, Protokole üye ülkelere getirilen bazı yükümlülükler aşağıda özetlenmiştir (Kyoto Protokolü, M.3).

- Kendi ekonomilerinin ilgili sektörlerinde enerji verimliliğinin artırılması.
- Salınan gazları absorbe eden orman yetiştirilmesi gibi faaliyetlerde bulunulması.
- İklim değişikliğine neden olabilecek tarımsal üretimin değişikliğe neden olmayacak yöntemlerle yapılması.
- Enerjinin yenilenebilir kaynaklardan üretilmesinin desteklenmesi.
- Sera gazı salınımı minimum düzeyde olan yenilikçi teknolojilerin desteklenmesi ve bunların kullanımının yaygınlaştırılması, bu konularda araştırma geliştirme faaliyetlerinde bulunulması.
- Sera gazı salınımına neden olan teknolojilere ve yatırımlara verilen teşviklerin kademeli bir şekilde kaldırılması.
- Taşımacılık sektörünün (kara, hava ve deniz taşımacılığı) sera gazı salınımının sınırlandırılması konusunda önlemler alınması.
- Hem atık yönetiminde geri kazanım ve kullanım hem de enerji üretimi, nakli ve dağıtımı yoluyla metan salınımının sınırlandırılması ya da azaltılması.

Oliver vd'nin (2011:10-14) 1990 yılından 2010 yılına kadar, I. Grup ülkeler tarafından Birleşmiş Milletler İklim Sekretaryasına sunulan

emisyona verilerini kullanarak yaptığı değerlendirmeye göre, ABD dışında kalan I grup lkeler, 2008-2012 Birinci taahhüt dönemi için girdikleri taahhüdü başarı ile tamamlamışlardır. Söz konusu ülkelerin taahhüdü 1990 yılına göre %4,2 emisyon azalımı iken bunlar %16 azaltarak önemli bir başarı elde edilmiřtir¹. Morell ve Shislow (2014:6-10, 25) de I. Grup ülkelerin 2008-2012 dönemindeki emisyon azaltma performansını, önemli ölçüde Protokolün esneklik hükümlerine dayandıkları için abartılı bulsa da, bir başarı sağlandığını kabul etmektedir. Ancak başta Protokole resmen dahil olmayan ABD'nin %11 düzeyinde olan emisyon artışı ve gelişmekte olan ülke kategorisinde yer alması dolayısı ile emisyon azaltma taahhüdü altında bulunmayan Çin'de yılda ortalama %10 düzeyinde gerçekleşen emisyon artışı olmak üzere, Protokol kapsamında herhangi bir taahhüt altına girmeyen gelişme yolundaki ülkelerin emisyon artışı süreci başarılı olmaktan uzaklaştırmaktadır.

Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği ereve Konvansiyonu kapsamında 2012 yılında yapılan Doha Taraflar Konferansında, Kyoto Protokolünün sresinin 2020 yılına kadar uzatılmasına karar verilmiştir. Böylece ereve Konferansında tanımlanan I Grup lkeler için hem de daha yüksek oranda bir emisyon azaltma taahhüdü dönemi başlamıştır. Sistemdeki esneklik hükümleri aynen devam edecektir.

4.5.2. Paris Anlaşması

BM İklim Değişikliği ereve Konvansiyonu 21. Taraflar Konferansı 2015 yılında Paris'te yapılmış 2020'den sonrası için küresel iklim rejiminin esasları Paris Anlaşması olarak belirlenmiştir. Anlaşma yeterli sayıda ülkenin parlamentosu tarafından onaylanarak Kasım 2016 itibariyle yürürlüğe girmiştir. Bir hareket planı niteliğinde olan

¹ 2010 yılına kadar olan verilerden hareketle 2011-2012 için projeksiyon yapılarak bu sonuçlara ulaşılmıştır

Anlaşmanın temel amacı, Çerçeve Anlaşmada ifade edildiği şekilde, küresel ısınmayı sınırlayarak – Sanayi Devrimi öncesi ortalamasına göre ortalama en çok 2 derece ısı artışı- iklim değişikliğini minimum düzeyde tutmaktır. Temel amaca ulaşmak için alınacak önlemler ise aşağıdakiler şeklinde belirlenmiştir (UN Climate Change, 2019, July 24):

- Sera etkisi olan gazların salınımının azaltılması: Bu bağlamda bütün ülkeler farklılaştırılmış yükümlülükler çerçevesinde emisyon azaltılması taahhüdünde bulunmuştur.
- Toplumların iklim değişikliğinin etkileri ile ilgilenme kabiliyetinin yükseltilmesi ve gelişmekte olan ülkelerin uyumunu desteklemek üzere bunlara geniş kapsamlı ve devamlı destek sağlanması.
- Gelişmekte olan ülkelerin küresel ısınmaya neden olmadan ekonomik gelişmelerini sürdürebilmeleri için gelişmiş ülkeler tarafından bunlara parasal destek sağlanması.
- Ülkelerin çıkardıkları emisyon ve her türlü aktivite ile ilgili olarak her yıl Anlaşma sekreteryasına bilgi vermesi.
- Her beş yılda bir ülkelerin taahhütleri ve gerçekleşen durumlarını karşılaştırarak taahhütlerini gözden geçirmesi.
- Hedeflere ulaşmak için özel sektör ve yerel yönetimlerin merkezi hükümetle el ele çalışması.

Kyoto protokolü ve Paris İklim Anlaşması ile BM şemsiyesi altında yeni bir küresel ekonomik düzene geçme çabası gözlenmektedir. Sürdürülebilir büyüme ve kalkınma konsepti üzerinde ilerlemeye çalışan bu düzende ülkelerin üretim yapılarının değişmesi yoluyla uluslararası ticaretin etkilenmesi beklenmektedir. Bu süreçten en çok etkilenecek endüstriler, elektrik enerjisi üretimi dahil, üretimde fosil yakıt kullanan endüstriler olarak ortaya çıkmaktadır. Kyoto Protokolü ve Paris Anlaşması, ele alınan diğer konvansiyonlar

türünden uluslararası ticaret politikalarını doğrudan etkileyen bir rejim getirmemektedir.

5. Tehlikeli Atıkların Sınır Ötesi Sevkinin Kontrolü Konvansiyonu

Tehlikeli Atıkların Sınır Ötesi Taşınması ve Bertaraf Edilmesinin Kontrolüne İlişkin Basel Konvansiyonu (The Basel Convention on the Control of Transboundary Movement of Hazardous Wastes and Their Disposal), gelişme yolundaki ülkelerin, özellikle Afrika ülkelerinin, gelişmiş ülkeler tarafından kendi zararlı atıklarını depolama alanı haline getirmelerini önlemeye yönelik olarak global bazda alınmaya çalışılan tedbirleri içermektedir.

Gelişmiş ülkelerde her türlü atığın (evsel atık, tıbbi atık, endüstriyel atık, katı atık, sıvı atık, kimyasal atık, geri dönüşümlü atık vb) depolanması, imhası ve yeniden kullanımı ile ilgili sıkı kurallar mevcut olup bu kurallara uymayanlara ciddi yaptırımlar uygulanmaktadır. Atık yönetimi gelişmiş ülkelerde ciddi bir maliyet sorunudur. Günümüzde gelişmekte olan ülkelerde de, özellikle hızla büyüyenlerde bir atık yönetim sorunu yaşanmaktadır. Söz konusu atıkları uzak coğrafyalara taşımak ve buralarda depolamak (açık depolama, toprak altına akıtma, deniz dibine verme, yakma, vb) atığın üretildiği ülkelerde yönetilmesinden *daha az maliyetli* olabilir, nitekim çevre bilincinin fazla gelişmediği ülke ve bölgeler 1980’li yıllardan sonra atık destinasyonları haline gelmeye başlamıştır.

Konvansiyon, tehlikeli atık kategorilerini listeler halinde tanımlamış olup bunlar taraf ülkelerden gelecek taleplere göre devamlı güncellenmektedir. Ayrıca tehlikeli olmayan atıklar da Konvansiyonun düzenleme alanındadır. Taraf ülkeler, istemedikleri tehlikeli veya tehlikesiz atıkların ülkelerine girişini yasaklayabilir. Bir taraf ülkede bir atığın ithalatı yasaklanmışsa, ihracatçı ülkeler de söz konusu atığın söz konusu ülkeye ihracatını yasaklayacaktır. Böylece çift taraflı bir

kontrol sağlanmış olacaktır. İthalatçı ülkenin yazılı izni olmadan hiçbir tehlikeli atığa ihraç izni verilmeyecek. Taraf ülkeler birbiri ile iletişim platformu olarak Konvansiyon Sekretaryasını kullanacak, alınan karar ve uygulamalardan her ülkedeki firmalar haberdar edilecektir (Basel Convention, Art:3-4).

1989 yılında imzalanan Konvansiyonun uygulanmasında gelişme yolundaki ülkeler ve sivil toplum kuruluşları önemli roller üstlenmişlerdir. Konvansiyonun kurmaya çalıştığı rejim konusunda en önemli tartışma, tehlikeli atıkların sınır ötesi sevkinin yasaklanacağı mı yoksa önceden bilgi aktarmak suretiyle serbest mi olacağı konusunda yaşanmıştır. Başka bir tartışma alanı ise zararlı atık ile geri dönüşüm maddesi ayırımının kolay yapılamaması konusunda yaşanmıştır. 1995 yılında tehlikeli atıkların OECD ülkelerinden OECD ülkeleri dışına sevk edilmesi yasaklanmış, ancak bu yasak uygulamaya sokulamamıştır. 2011 yılında taraflar yasağa uyumun hızlandırılması konusunda bir karar daha almıştır.

Yüksek miktarda tehlikeli atığın Afrika'ya gelmeye devam etmesi üzerine Afrika Birliği 1991'de Bamako'da tarafları bir araya getirerek, 24 ülkenin tehlikeli atık ithalatını yasaklamasını sağlamıştır. Basel Tehlikeli Atıklar Konvansiyonu kapsamındaki güncel güçlükler, illegal tehlikeli atık ticareti, duyarlı çevre yönetim kapasitesinin oluşturulamaması ve gelişmekte olan ülkeler arasında yaygınlaşmakta olan tehlikeli atık ticaretidir (İİSD & UNEP, 2014:20).

Tehlikeli Atıkların Sınır Ötesi Sevkinin Kontrolü Sözleşmesinin, yatırım kararları, üretim ve ticaret üzerinde çeşitli sonuçları bulunmaktadır. Sözleşme her şeyden önce tehlikeli atık ortaya çıkartan endüstrileri ilave bir maliyetle karşı karşıya bırakmaktadır. Söz konusu endüstriler ya tehlikeli atık üretmeyen teknolojilere geçmekte ya da kendilerine yeni alanlar bulmaktadırlar.

6. Zararlı Kimyasallar Ticareti ve Rotterdam Konvansiyonu

Rotterdam Konvansiyonu, taraf ülkelere, belirli kimyasalların ticaretini kontrol ve gözetme imkanı sağlamaktadır. Kimyasalların çoğunun üretim, taşıma ve kullanımının çevre ve insan sağlığı için zararlı etkisinin olması nedeniyle, birçok ülke bu ürünlerin kendi iç piyasasını sıkı bir şekilde düzenlemekte, hatta üretim ve ticaretine yasaklar getirebilmektedir. Doğal olarak bir ülke, ithal ettiği ürünlerin de kendi iç düzenlemelerine uygun olmasını isteyecektir. Ancak ihracatçı ülke resmi makamlarının ve ihracatçı firmaların, ithalatçıların ülkelerindeki kimyasal rejimlerini bilmesi kolay değildir. Çünkü tek düze bir mevzuat ve uygulama mevcut değildir. Konvansiyon, kurduğu haberleşme ve bilgi aktarımı sistemi ile bu boşluğu doldurarak tarafların güven içinde ticaret yapmasını sağlamaktadır. 1980'li yıllarda Birleşmiş Milletler Çevre Programı toksik maddeler için, Dünya Gıda ve Tarım Örgütü ise pestisitler için bütün kesimlerin güvenle kullanabileceği standart bir bilgi akışı sistemi üzerinde çalışmıştı (İİSD & UNEP, 2014:21-22). İki kurum 1989'da bir araya gelerek, gönüllü bir şekilde işleyen *ön bildirimli kabul* (Prior Informed Consent -PIC) prosedürünü geliştirmişlerdir. 1998 de ise bütün çalışmalar tamamlanarak, Bazı Tehlikeli Kimyasallar ve Pestisitlerin Uluslararası Ticaretinde Ön Bildirimli Kabul Usulüne Dair Rotterdam Konvansiyonu (Rotterdam Convention on the Prior Informed Consent Procedure for Certain Hazardous Chemicals and Pesticides in International Trade) onaylanmış ve 2004 yılında yürürlüğe girmiştir (Rotterdam Convention, 2004). Konvansiyonun yürürlüğe girmesi ile birlikte ön bildirimli kabul mekanizması gönüllü bir sistem olmaktan çıkıp zorunlu hale gelmiştir.

Sözleşmenin özünü oluşturan ve zararlı kimyasalların uluslararası ticaret rejiminin omurgasını oluşturan *ön bildirimli kabul* mekanizması aşağıdaki şekilde çalışmaktadır:

Sözleşme Sekretaryası tarafından devamlı güncellenen tehlikeli kimyasalların yer aldığı bir liste mevcuttur. Çevreye ve insan sağlığına zarar verecek türde kimyasal ürün ihraç etmek isteyen firmalar, ürünlerinin bütün özelliklerini (zarar derecesi, ambalaj ve depolama ve elleçleme koşulları, kullanma şekli vb) listeye ilave edilmek ve Sözleşmeye taraf ülkelere bilgi vermek üzere, kendi ülkelerinin resmi makamları kanalı ile Sekretarya'ya bildirirler (ön bildirim). Sekretarya vasıtası ile ön bildirimi alan ülkeler, zararlı kimyasalın özelliklerine göre, bu ürünü ülkelere ithal etmeye izin verip vermeyeceklerini, yine Sekretarya vasıtası ile diğer taraflara bildirirler. İthalatçı ülkeler bu geri bildirim yaparken, söz konusu kimyasalın özellikleri yanında kendi kapasitelerini, fiziki tesislerini, gümrük kapılarını, kimyasal depolama kapasitelerini, ithalatçı firmalar veya nihai kullanıcıların bilgi düzeyi vb. gibi noktaları da dikkate alırlar. Böylece Konvansiyona taraf ülkelerin yetkili makamları ve Konvansiyon Sekretaryası kanalı ile Konvansiyona taraf ülkelerdeki kimyasal alıcı ve satıcılar birbirinden ve birbirinin hükümet kararlarından (tehlikeli kimyasallarla ilgili ticaret rejimlerinden) haberdar olmuş olur. Global düzeydeki bu bilgilenme sayesinde çevre ve insan sağlığına zarar verme riski bulunan kimyasalların ticareti güvenli bir şekilde yapılabilir. İthalatçı ülkeler geri bildirim yaparken çifte standart gütmemelidirler. Yani, iç piyasada serbest bir şekilde alınıp satılan bir kimyasalın ithalatı söz konusu olduğunda, geri bildirimde, ithalatın yasak olduğunu ifade edemezler (Rotterdam Convention, 2004, June 20; Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2011).

7. Sürekli Organik Kirleticiler Konusunda Stockholm Konvansiyonu

Sürekli Organik Kirleticiler Konusunda Stockholm Konvansiyonu (Stockholm Convention on Persistent Organic Pollutants), 2004 yılında Birleşmiş Milletler Çevre Programı tarafından yürürlüğe sokulmuş olup, doğada bozulmadan devamlı suretle kalabilen ve

besin zinciri içine, canlı dokusuna veya yaban hayatı içine yerleşerek insan ve hayvanlarda hormonal fonksiyon bozukluğuna yol açan belirli maddelerin kontrol edilmesi ve bir uluslararası ticaret rejimi oluşturulmasını amaçlamaktadır. Kontrol edilmesi gereken maddeler üç liste halinde gruplanmıştır: Liste A'da yer alan ürünlerin bilinçli ve planlı bir şekilde üretimi, tüketimi ve ticareti yasaklanmıştır. Bunların önemli bir kısmı tarımsal ilaçlamada kullanılan pestisit, bir kısmı ise endüstriyel kimyasal ürünlerdir. Liste B'de yer alan ürünler kontrollü bir şekilde üretilip ticarete konu olabilir. Bunlar içinde de pestisitler ve endüstriyel kimyasallar yer alır. Liste C'deki ürünler ise değişik ürünler üretilirken ortaya çıkan yan ürünler şeklindedir. Söz konusu ürünlerin depolanması, gözetimi, listelerin yenilenmesi konusunda çeşitli kurallar mevcuttur (Stockholm Convention, 2009).

Stockholm Konvansiyonu kapsamında yer alan ürünlerle ilgili ülkeler ticaret, yatırım ve çevre rejimlerini oluştururken bunları dikkate alacaklardır. Ayrıca bu alanlarda yatırım yapan firmalar da kendi hükümetleri vasıtası ile bu alandaki gelişmeleri takip etmek zorundadırlar.

8. Minamata Cıva Konvansiyonu

Minamata Cıva Konvansiyonu, 2013 yılında Japonya'nın Minamata şehrinde imzalanmıştır. Konvansiyonu anlamlı kılan noktalardan biri, amaçlarından birinin Minamata hastalığının önlenmesi olmasıdır. Minamata Hastalığı ilk 1950'lerde tükettikleri balıktan cıva zehirlenmesine maruz kalan Minamatalılar'da görülmüştür. Cıva ve cıva bileşikleri özellikle gençlerde beyin ve sinir sistemi üzerinde ciddi hasar oluşturmaktadır. Bu yüzden cıva üretimi ve kullanımı dünyanın her tarafında insanları Minamata hastalığı ile karşı karşıya bırakmaktadır. Durumu dikkate alan Birleşmiş Milletler Çevre Programı, diğer uluslararası paydaşlarla birlikte, cıva buharı salınımı ve doğal çevreye cıva ve cıva bileşikleri verilmesini önlemek üzere

Konvansiyonu imzaya açmıştır. Konvansiyon, taraf ülkelerin cıva kullanımını aşamalı bir şekilde azaltmasını öngörmektedir. Cıva, günümüzde, pillerde, sivriçlerde, aydınlatmada, kozmetikte, ölçüm cihazlarında ve diş hekimliğinde kullanılmaktadır (İİSD & UNEP 2014:21). Cıva ayrıca aile tipi küçük altın madenciliğinde ve diğer bazı madencilik dallarında da kullanılmaktadır. Ayrıca çimento üretimi ve kömürden elektrik üreten santraller de, sera gazı nedeniyle verdikleri çevre zararı yanında, atmosfere önemli oranda cıva buharı da vermektedir. Konvansiyon, 2020'ye kadar bünyesinde cıva barındıran bir kısmı yukarıda sayılan ürünlerin üretim ve ticaretini kademeli bir şekilde yasaklamayı (alternatifi olmayanlar istisna olmak üzere), mümkün mertebe cıva yerine başka materyaller kullanılarak bu ürünlerin üretilmesini teşvik etmektedir. Ayrıca havaya veya toprağa cıva buharı veya cıva bileşikleri bırakan üretimlere alternatifler bulunmasını gerekli kılmaktadır (Minamata Convention, 2013). Anlaşıyor ki, 2020'ye kadar ve daha sonrasında cıva kullanılarak üretilen veya atmosfere veya toprağa cıva salan üretim kollarında ve bunlarla ilgili ticaretle, mevcut üretimin rekabet gücünde önemli değişimler olacaktır.

Minamata Konvansiyonu, 2013 yılında 128 ülke tarafından kabul edilmiştir, ancak 2017'ye kadar yeterli sayıda ülke kendi parlamentolarından gerekli onayı alabilmiştir. Yani Sözleşme Ağustos 2017 yılında fiilen yürürlüğe girmiştir (Minamata Convention, 2017, August 16).

9. Uluslararası Düzenlemeler ve Ormanlar

Ormanlar, küresel ısınmaya sebep olan sera gazlarını absorbe ettiği ve ekosistemin unsurları olan birçok canlıya habitat teşkil ettiği için büyük önem taşımaktadır. Gerek endüstriyel kullanım, gerek birçok ülkede yakıt olarak kullanılması ve gerekse yangınlar dolayısı ile ormanlar ve desteklediği eko sistem büyük bir tehdit altındadır. Hem

endüstriyel ihtiyaçları karşılamak hem de çevreyi korumak adına orman varlıklarının doğru yönetilmesi tek tek ülkelerin sorunu olduğu gibi tüm dünyanın da sorunudur. Ormanların korunması konusunda, bir kısmı taraflar arasında fazla resmi olmayan karşılıklı anlayışa bağlı çeşitli çevre rejimleri müzakere edilmektedir. Bunlardan biri olan, uluslararası orman rejimi, tam anlamıyla ifade edilmemiş olup tartışmalara konu olmaktadır. Birçok gözlemci bu girişimin uluslararası bir Konvansiyona dönüşmesi konusunda umutlu değildir (IISD ve UNEP 2014:22). Bununla birlikte, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Konvansiyonu altında yürüyen, Ormanların Yok Olması ve Bozulmasından Kaynaklanan Emisyonun Azaltılması (Reducing Emissions from Deforestation and Forest Degradation -REDD) müzakereleri, gelişmekte olan ülkelerdeki orman kaynaklarının korunmasını amaçlamaktadır (UN REDD, 2015). Bunun dışında, Avrupa Birliği'nin Orman Hukukunu Uygulama ve Yönetişim ve Ticaret girişimi gibi ikili veya çok taraflı, illegal tomruk ve kereste üretimini engellemeye yönelik çeşitli projeler mevcuttur. Aynı zamanda, çevreci sivil toplum örgütleri ve orman ürünleri üreticilerinin öncülük ettiği, orman varlıklarının sürdürülebilirliği konusunda etiketleme, belgelendirme ve eğitim alalarında işbirlikleri içeren sivil girişimler de mevcuttur. Bunlardan birini, ticareti yapılan orman ürünlerinin orman kaynaklarının sürdürülebilir bir şekilde kullanılmasıyla elde edildiğini sağlamaya çalışan ve gelişmiş ülke pazarlarında hayli etkili bir sivil toplum kuruluşu olan Orman Yönetim Konseyi (Forest Stewardship Council-FSC) oluşturmaktadır. Üyelik esaslı ile çalışan FSC'nin sürdürülebilir orman yönetimi konusunda on ilkesi bulunmaktadır. Bu ilkelerden en önemli ikisi, tüketilen ormanların yerine yenisinin yetiştirilmesi ve piyasaya sürülen bir ürünün sürdürülebilir orman yönetimi ilkelerine göre üretildiğinin belgelendirilmesidir. FSC üyeleri, FSC ilkelerine uymayan kaynaklardan orman ürünü satın almazlar. Bu durum sürdürülebilir FSC sistemi kurmamış olan ülke ve firmalar açısından uluslararası pazarlarda önemli bir rekabet baskısı oluşturmaktadır. Zira tüketiciler de sürdürülebilir orman yönetimi

ilkelerine uyduğunu FSC sertifikası ile belgeleyen firmaların ürünlerini tüketme yönünde bilgilendirilmektedir (FSC, 2019, July 21).

10. Çevre ve Ülkelerin Ticaret Politikaları

Çok taraflı veya iki taraflı çevre koruma anlaşmalarının bunlara taraf ülkeler tarafından doğrudan uygulanabilirliği bulunmamaktadır. Söz konusu anlaşmaların, günlük hayata ve uluslararası ticarete tatbik edilebilmesi için şu süreçlerden geçilmesi gerekir:

- Anlaşmanın uluslararası platformda imzalanması,
- Her ülkenin parlamentosunda kabul edilerek iç mevzuatın bir parçası haline gelmesi,
- Yeterli sayıda taraf ülke parlamentosundan onay gelince anlaşmanın yürürlüğe girmesi,
- Anlaşma hükümlerini hayata geçirecek iç politika ve bunlara uyum mevzuatın hayata geçirilmesi

Çok taraflı bir anlaşmaya taraf olan ama bunu parlamentosundan geçiremeyen ülkeler veya anlaşmaya taraf olmayan ülkeler, doğal olarak söz konusu anlaşmanın düzenlediği alanla ilgili olarak uluslararası işlemlerinde zorluklarla karşılaşmaktadırlar.

Uluslararası çevre koruma anlaşmaları, taraf ülkelere, çevreyi korumak için fiilen ne yapacaklarını değil, prensipte nasıl hareket edeceklerini tanımlamaktadır. Taraf ülkelerin çevre politikaları ile ilgili birimleri, diğer birimleri ile birlikte, taraf oldukları uluslararası konvansiyonlar çerçevesinde kendi ulusal mevzuatlarını ve bu mevzuatları uygulayacak kurumlar arası ilişkileri tanımlamaktadırlar. Uluslararası çevre konvansiyonlarının ulusal bazdaki uzantıları, tür ve türlerin yaşam alanlarını koruma tedbirleri, belli ürünlerin üretim ve ticaretine sınır getirme, ticareti lisans veya izne bağlama, üretim ve

ticarete çevre vergisi uygulama, gönüllü anlaşmalara gitme, depozitve-geri iade sistemi kurma şekillerinde ortaya çıkabilir. Yukarda ele alınan konvansiyonlara karşılık hemen her ülkenin bir de iç mevzuatı bulunur. (ISSD & UNEP, 2014:12-15) ülkelerin yürürlüğe sokabileceği çevresel tedbirleri altı başlık altında toplamaktadır:

- Çevre kalitesi düzenlemeleri,
- Emisyon standartları,
- Çevresel ürün standartları veya teknik düzenlemeler,
- Üretim prosesleri ve üretim metotları ile ilgili standart ve teknik düzenlemeler,
- Performans esaslı düzenlemeler,
- Pazar esaslı araçlar.

Bunların açıklamaları ve uluslararası ticareti etkileme mekanizmaları aşağıdaki alt başlıklarda ele alınmıştır.

Çevre kalitesi düzenlemeleri ile bir ülkenin tamamında veya belirli bölgelerinde arzulanan çevre koşulları tanımlanmaya çalışılır. Örneğin bir bölgede, havada ya da toprakta kabul edilebilir maksimum kalıntı, sızıntı, miktarı belirlenip, kirlenmenin belirli eşik seviyesinin üzerine çıkmasına izin verilmemesi, yeni üretim tesislerine ruhsat verilirken bu limitlere riayet edilmesi şeklindeki düzenleme ve uygulamalar çevre kalitesi düzenlemesi olarak tanımlanmaktadır.

Emisyon standartları bir tesisin çıkartabileceği maksimum kirletic madde miktarını tanımlama şeklinde bir uygulamalardır. Eski teknolojiler muhtemelen maksimum limitlerin üzerinde kirletic madde ortaya çıkartıyordu. Bu yüzden emisyon standartları, firmaları daha yeni ve çevreci teknolojiler kullanmaya yönlendirir. Aksi taktirde firmalar maksimum kirletic miktarını tutturmak için atıkları toplayıp

bunları kirlerden arındırmak zorunda kalacaktır. Eski tesisleri ile devam etmeleri durumunda uygulayacakları atık yönetimi, kendileri için, yeni teknoloji kullanmaktan çok daha maliyetli olabilir.

Çevresel ürün standartları veya teknik düzenlemeler: Standart ve teknik düzenleme, ürünlerle ilgili karakteristik özellikler anlamına gelmektedir. Devlet, ürünler için standartlar belirlemişse, üreticiler ürünlerinin standartlara uygun olmasına dikkat ederler. Dünya Standartlar Örgütü ürün standartlarını uyulması zorunlu olmayan standartlar ve uyulması zorunlu standartlar olarak iki gruba ayırmaktadır. Uyulan zorunlu olmayan ürün karakteristiklerine sadece *standart* denmektedir. Uyulması zorunlu karakteristikler ise *teknik düzenleme* olarak adlandırılmaktadır. Hükümetler ürünler için değişik amaçlarla standart belirleyebilir veya teknik düzenleme yapabilir. Örnek olarak, insan, hayvan ve bitki sağlığı ve *çevrenin korunması*; asgari bir kalite düzeyinin tutturulması, tüketicinin doğru bilgilendirilmesi bu amaçlar arasındadır. Çevrenin korunması günümüzde artarak önem kazanan amaçlardan biri haline gelmiştir.

Ürünler kullanırken veya kullanım sonunda çevreye zarar verebilirler. Örneğin otomobiller kullanım esnasında atmosfere zararlı gaz vererek çevreyi kirletebilir; aşırı elektrik tüketen ev aletleri enerji üretimi için daha fazla fosil yakıt tüketimine ve bu suretle çevrenin kirlenmesine yol açabilir veya doğada yok olmayan ambalaj atıklarının toplanması ve imhası büyük bir problem oluşturabilir. Bu yüzden hükümetler otomobillerin çıkarabileceği gaz emisyonu ve gürültüye ev aletlerinin elektrik sarfiyatına standartlar getirebilir veya ambalajların doğada kendiliğinden eriyebilen maddelerden yapılmasını şart koşabilir.

Teknik düzenleme türünden olan standartlar, firmaların teknoloji ve üretim metodu seçimini etkileyerek, rekabet gücü üzerinde belirleyiciliğe sahiptir. Uyulması zorunlu olmayan standartlar da yönlendirici olmaları bakımından üretim ve ticaret üzerinde benzeri

sonuçları doğurabilir (UNCTAD & WTO, 1996:135). Bunlara uymanın hem üretici hem de ithalatçı firmalar için bir maliyeti olacaktır. Teknik düzelme veya standartların üretici firmanın ülkesi veya ithalatçının bulunduğu ülke tarafından yürürlüğe sokulması mümkündür. Her iki durumda da ticaret ve yatırımlar üzerinde önemli sonuçları olabilir.

Üretim prosesleri ve üretim metotları ile ilgili standart ve teknik düzenlemeler: Hükümetler üretim metotları ve üretim prosesleri konusunda da düzenleme yapabilirler. Burada asıl olan, üretilen ürün ve çıktılarının standart ve teknik düzenlemelere uygun olması değil, *üretimin standartlara ve teknik düzenlemelere uyan tesislerde yapılıyor olmasıdır.* Örneğin, sadece fosil yakıt kullanmadan üretim yapan tesislere izin verilebilir; deri işleme tesisleri için atık arıtma sistemi zorunluluğu getirilebilir; çevreye zararlı partikül yayan fabrikalara baca gazı filtreleri takılması zorunlu hale getirilebilir; balık ve su ürünleri avcılığında diğer deniz canlılarının yaşam alanını tahrip etmeyecek avlanma yöntemleri zorunlu tutulabilir. Ülkeler genelde üretim ve proses standartları ile ilgili düzenlemelerini kendi sınırları içinde üretim yapan fabrika ve tesislerde uygulayabilir. Ancak bu tür uygulamaların etkileri sınır ötesinde de görülebilir. Örneğin A hükümeti belli ürünlerde belli standartlar arayabilir. İsteddiği standartlardaki ürünler ise ancak belli standartlara uyan işletmelerde üretilabiliyordu. B ülkesindeki bir ihracatçı ise üretim ve proses standartları uygun olmadığı için A ülkesinin standartlarına uyan ürünleri üretemeyecektir, doğal olarak üretebildiği ürünleri A ülkesine satamayacaktır. Bu nokta Dünya Ticaret Örgütü nezdinde Uyuşmazlıkların Çözümü Organı ve Panellerde vakalara konu olmaktadır (WTO, 2018, October, 7).

Performans esaslı düzenlemeler, proses ve üretim metodu ile ilgili standart veya teknik düzenlemelerin bir çeşidi olup, bunlar fiili üretim süreci üzerinde durmaz, aksine bunlar her türlü üretim süreci ve metodunun çevresel sonuçları ile ilgilenip, olumlu çevresel sonuçlar elde etmeyi amaçlayan düzenlemelerdir. Örneğin hükümetler belirli endüstrilerde

üretilen ve ticarete konu olan ürünlerin ISO 14000² Standartlarına uygun bir şekilde üretilmesini isteyen bir teknik düzenleme yapabilir. Bu durumda ithalata izin veren devlet ajansları, ithal edilmek istenen ürünlerin *çevre yönetim standartlarına uygun* tesislerde üretildiğinden emin olmak isteyecektir (Zenga vd., 2005:645).

Pazar esaslı araçlar: Yukarda ele alınan bütün çevre koruma tedbirlerinin ortak özelliği bunların üreticileri belirli şekilde davranmaya yönlendirmesidir. İstenen şekilde davranmayan üretim ve satışta bulunamaz. Pazar esaslı çevre koruma araçlarında ise üretmek ve satmak üreticinin inisiyatifine kalmıştır; kendisi için karlı ise üretir ve satar karsızsa üretmez ve satmaz (Rondelli, D & Vastag, G., 2000:503-508).

Pazar esaslı araçlar iki şekilde olabilmektedir:1-Teşvikler, 2-Menfi teşvikler. Örneğin, hükümetler belirlediği çevre esaslarına uygun üretim ve satış yapan firmalara parasal teşvik verebilir (vergileri almamak veya eksik almak şeklinde de uygulanabilir). Veya belirlediği çevre standartlarına uymayan firmalara vergi veya başka mali yükler getirebilir (menfi teşvik). Temiz üretip *teşvik almak* veya kirli üretip *teşvik almamak* firmanın bileceği bir iştir. Benzer şekilde temiz üretip *vergiden kurtulmak* veya kirli üretip *vergiye maruz kalmak* firmanın bileceği bir iştir.

Çevre koruma tedbirleri ürünün hayat evreleri boyunca çeşitli aşamalarda uygulanabilir. Genel olarak çevre kalitesi düzenlemeleri,

² ISO 14000 Standartları Milletler Arası Standartlar Örgütü Standart Geliştirme Komitesi tarafından geliştirilmiş bir çevre yönetim sistemidir. Bu standartlar kuruluşlarla ilgili tüm çevresel konuları kapsamak üzere tasarlanmıştır ve kuruluşların çevresel etkilerin önceliğini tespit ederek bu etkileri yönetmeleri ve kontrol etmeleri konusunda kaynak niteliğindedir.

ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, özünde doğal kaynak kullanımının azaltılması, toprağa, suya, havaya verilen zararların minimum düzeye indirilmesini amaçlayan, risk analizleri tabanında kurulan bir yönetim modelidir.

emisyon standartları, üretim prosesi ve üretim metotları ile ilgili standart ve teknik düzenlemeler ve performans esaslı düzenlemeler üretim aşamasında uygulanırken, çevresel ürün standartları ve teknik düzenlemelerle pazar esaslı araçlar ürün piyasaya veya tüketime sunulurken uygulanmaktadır. İthalat esnasında yapılan uygunluk denetimleri tüketim aşamasındaki bir tedbir olarak değerlendirilir.

Burada ele alınan çevre tedbirleri genellikle her biri tek başına kullanılmaktan ziyade bir birleşim halinde biri birine destek verecek şekilde kullanılmaktadır. Örneğin bir ürünün üretim ve pazarlanması, hem sürüm standartlarına, hem çevresel ürün standardı veya teknik düzenlemelere, hem de pazar esaslı bir düzenlemeye tabi olabilir (Zenga vd., 2005:648-652).

11. Çevre Politikalarının Rekabet Üzerine Etkileri

Ülkelerin çevre politikaları, Bileşmiş Milletler şemsiyesi altında imzalanan ve yürürlüğe giren en önemlileri yukarıda ele alınan, çok taraflı çevre konvansiyonları, ülkelerin ikili anlaşmaları, iç ve dış çevre örgütlerinin baskıları ve en önemlisi iç endüstrilerin ihtiyaçlarına göre hükümetler tarafından belirlenmektedir. Çevre politikalarının uygulama alanı ise ilgili ülkenin *siyasi sınırlarıdır*. Yani bir ülke, ancak kendi coğrafi sınırları içinde üretim yapan tesisler, üretilen ürünler ve *gümrük kapılarından içeriye giren* ürünler için çevre tedbirleri yürürlüğe sokup bunları denetleyebilir. Ülkelerin uyguladığı çevre politikalarının, o ülke ile ticaret yapan ülkelerin girişimcileri üzerinde etkileri mevcuttur.

İşletmeler bakımından çevrenin korunması ile ilgili politikalar birer dışsal maliyet sorunudur. Söz konusu maliyetler üretim aşamasında veya dağıtım esnasında ürünlerin maliyetine eklenmekte arzda daralma yaratarak fiyatları yükseltmektedir. Maliyet artışları, tedarik

zincirinin hangi aşamasında vukua geldiğine göre bir rekabet gücü kaymasına neden olmaktadır.

Çevre koruyucu tedbirleri uygularken her ülke bunların kendi sınırları içinde üretim ve ticaret yapan firmaların rekabet gücünü nasıl etkileyeceğini iyi hesaplamalıdır. Bir ürüne tatbik edilen çevre politikalarının ticareti ne yönde etkilediğini değerlendirebilmek için, tedbir veya tedbirlerin *hangi aşamada* uygulandığına bakmak gerekir. Tedbirin ticaret üzerindeki etkisi üretimden kaynaklanan bir kirliliğin mi yoksa tüketimden doğan bir kirliliğin mi bertaraf edilmek istendiğine göre değişmektedir. Tüketimden kaynaklanan bir kirliliği ortadan kaldırmak için uygulanan bir çevre politikası normalde hem iç üreticilerin hem de yabancı üreticilerin maliyetlerini arttırır (Copeland, 2012:6-8). Örneğin Türkiye’de kullanılan elektrikli makineler için minimum bir enerji etkinliği eşiği belirlenmiş veya mevcut eşik yükseltilmiş olsun; artık Türkiye’de tüketilen elektrikli aletler bu eşiğe uygun bir şekilde üretilecektir. Hem Türkiye’deki üreticiler hem Türkiye’ye mal satan yabancı ülkelerdeki firmalar (ihracatçılar) yeni duruma göre üretimlerini planlayacaklarından, gerekirse fabrikalarında yeni yatırımlar yapacaklarından, hem Türkiye’deki hem de yurt dışındaki üreticilerin maliyetleri artacaktır. Maliyet artışı Türkiye’de farklı, yurt dışında farklı oranlarda olabilir. Diğer koşullar sabitken maliyet artışı nerede daha yüksek olmuşsa, artışın yüksek olduğu ülke veya üreticilerin rekabet gücü azalacaktır.

Buna mukabil çevre politikası tedbiri üretim aşamasında kirliliği önlemeye yönelik olduğu zaman, bunun etkisi iç üreticiler üzerinde görülecektir; yabancı üreticiler bu tedbirden etkilenmeyecektir. Örneğin Türkiye’de balık neslini korumak için avlanma süresi ve teknelerin ebatı ve sayısı küçültülse, Akdeniz ve Karadenizde balık avlayan ülkeler aynı tedbiri almadığı sürece, ve diğer koşullar aynı kaldığı varsayımı altında, Türk balıkçıların maliyeti artacak hem iç piyasada hem de uluslararası piyasalarda rekabet gücü azalacaktır.

Yukardaki paragrafta *diğer koşullar aynı kaldığı varsayımı altında* Türk balıkçıların maliyeti artacak ve rekabet gücü düşecek diye bir ifade kullanıldı. Porter ve Linde (1995:1-5) diğer koşulların aynı kalmayacağı ve her maliyet artışının rekabet gücü kaybı ile sonuçlanmayacağını savunmaktadır. Buna göre, çevre tedbirleri dolayısı ile gelen maliyet artışları ile birlikte firma ve endüstri düzeyinde israfın önlenmesi, kaynakların daha etkin kullanımı ve yenilikçi gelişmeler maliyet artışlarını dengeleyecektir. Örneğin Türkiye ve balık örneğini alırsak, Türk balıkçıları çevreci balıkçılar olarak tanınacak, daha etkili avlanma organizasyonları kurulacak (bir anlamda yeni teknolojiye geçilecek). Porter ve Linde'nin bu tezi bilim camiasında oldukça fazla tartışılmıştır. Bir çok yazar Porter-Linde tezinin belli varsayımlar altında geçerli olabileceğini savunmaktadır (Copeland, 2012:8-10).

Üretim aşamasında uygulanan sıkı çevre politikalarının, yoğun kirleten sanayileri gevşek çevre politikasına sahip ülke ve bölgelere göç etmeye yönlendireceğini öne süren teoriye, kirlilik cenneti (polution haven) teorisi deniyor. İlk bakışta çok basit ve tutarlı görünen bu teori Copeland ve Taylor' in (2004) çalışmasından bu tarafa, sıkı çevre politikalarının kirli üretim yapan endüstrileri kaçırdığı tezine az itibar edilmeye başlanmıştır. Çünkü, girişimciler yatırım yeri seçiminde sadece çevre tedbirlerinin gevşek olması değil, işgücü verimliliği ve ücret düzeyi, altyapı, vergi kolaylıkları gibi başka bir çok faktörün etkili olduğu daha net anlaşılmaya başlanmıştır. Sıkı çevre politikalarının en azından bazı firmalar ve endüstriler üzerinde bir rekabet gücü kaybına yol açtığı bir vakıadır. Ancak rekabet gücü kaybı yaşayan firmalar ya da, rekabet gücü kaybı yaşadığına başkalarını inandırmaya çalışan firmalar, kirlilik cennetine kaçma tehdidinde bulunabilirler. Bunda asıl amaçları hükümetten bazı avantajlar koparma olabilir. Örneğin, çevre politikaları gevşek ülkelerde kirli koşullarda üretilen ürünlerin rekabetinden kendilerini korumak için bir koruma istemi, ya da dış piyasalarda rakiplerle baş edebilmek için teşvik talepleri sık başvuru taktiklerdir (Bechtel vd, 2011:1-8).

Ayrıca günümüzde, üretim aşamalarının parçalanması ve global tedarik zincirleri üretimi kirlilik cennetlerine taşımanın gereğini ortadan kaldırmıştır. Bazı endüstrilerde üretimin sadece belli bir aşaması kirlidir. Sıkı çevre tedbirleri de bu aşama için uygulanmaktadır. Böyle durumlarda firmalar, komple kirlilik cennetlerine taşınmak yerine, üretimin kirliliğini yurt dışında fason yaptırarak sorunu çözebiliyorlar. Bu yüzden hükümetler, yurttaşlarının daha sağlıklı bir çevrede yaşaması için çevre politikalarını sıkılaştırmaktan pek çekinmezler (Cole vd, 2011:26-27).

12. Tartışma ve Sonuç

Uluslararası ticaretle çevre bozulması arasındaki ilişki, ekonomik büyüme üzerinden kurulmaktadır. Ekonomik büyüme mal ve hizmet üretimindeki reel artış anlamına gelmekte olup, küresel bazda büyümeyi sağlayan faktörlerden biri dış talep, yani uluslararası mal ve hizmet ticaretidir. Üretim dolayısı ile bir taraftan çevrenin (eko sistemin) sunduğu, kaynaklar tüketilmekte, öbür yandan üretim, dağıtım ve tüketim esnasında ortaya çıkan atıklarla çevre bozulması vuku bulmaktadır. En vahim çevre bozulması şekli ise küresel iklim değişikliği olarak ortaya çıkmaktadır. Kalkınma ekonomisi bakımından en fazla vurgulanan kavram ise büyümedir. Dünya nüfusu her yıl artmaktadır. Artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılayabilmek için her yıl bütün ülkelerin en az nüfus artışı kadar büyümesi gerekir. Mevcut nüfusunu daha müreffeh yapmak isteyen ülkeler daha fazla, gelişmiş, refah içinde yaşayan ülkeler seviyesine ulaşmak isteyen ülkeler daha da fazla büyümek zorundadır. Özetle 21. YY.'da dünya toplumu bir ikileme karşı karşıya: Büyüme – çevre bozulması.

Aslında büyüme ve çevre bozulması ikileminin çözüm teorik olarak basit görünüyor: Çevreye saygılı büyüme, yeşil büyüme veya sürdürülebilir büyüme. Piyasa mekanizması mantığı içerisinde bunu kendi başına sağlamaya çalışan ekonomik birimlerin kendilerini

fedaya ediliyor olma ihtimali yüksektir. Bu yüzden büyüme ve çevreyi koruma dengesinin kurulması mutlaka uluslararası bir inisiyatif gerektirmektedir. Nitekim bu inisiyatif günümüzde BM'nin elinde bulunmaktadır. BM, 1972'de Çevre Programını kurmuş ve Program kapsamında, 1972, 1992 ve 2012 yıllarında üç büyük konferans düzenlemiştir. 2012'de düzenlenen Rio Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı, çevreye zarar vermeden büyüme ve kalkınma ilkesini benimsemiş olup, büyüme ve kalkınmanın merkezine uluslararası ticareti yerleştirmiştir.

Konferanslarda alınan kararlar çerçevesinde çeşitli alanlarda imzalanan konvansiyonlar (anlaşmalar) yoluyla global çevre rejimleri oluşturulmaktadır. Küresel çevre rejimlerinin asıl amacı kendi alanlarında çevre bozulmasının önüne geçilmesidir, ancak bunlardan yedisi - Nesli Tehlike Altında Olan Bitki ve Hayvanların Uluslararası Ticareti Konvansiyonu, Stratosferin Korunması Konusunda Viyana Konvansiyonu, Biyolojik Çeşitlilik Konvansiyonu, Tehlikeli Atıkların Sınır Aşırı Taşınması ve Bertaraf Edilmesinin Kontrolüne İlişkin Basel Konvansiyonu, Bazı Tehlikeli Kimyasallar ve Pestisitlerin Uluslararası Ticaretinde Ön Bildirimli Kabul Usulüne Dair Rotterdam Konvansiyonu, Sürekli Organik Kirleticiler Konusunda Stockholm Konvansiyonu ve Minamata Civa Konvansiyonu- uluslararası ticareti düzenleyen hükümler içermektedir. Birleşmiş Milletler İklim Dakikliği Çerçeve Konvansiyonu ise daha çok üretim ve üretim yöntemleri ile alakalıdır.

Her konvansiyona taraf ülkeler vardır. Yeni gelişmelere göre taraflar bir araya gelerek konvansiyonlarda, mesela kapsanan ürünlerde, izlenecek yol ve yöntemlerde değişikliğe gidebilirler. Yapılan değişiklikler ülkelerin alanla ilgili ticaret politikalarını etkileyecektir. İş dünyasının ticaret ve yatırım kararları açısından konvansiyonlarda yapılan değişikliklerin takibi önem taşımaktadır.

Kaynakça

- Bakanizade, L., Imnadze, P. and Perkins, D. (2010). Biosafety and Biosecurity as Essential Pillars of International Health Security and Cross-Cutting Elements of Biological Nonproliferation. *BMC Public Health*, 10 (Suppl 1):1-8, Erişim Adresi: <http://www.biomedcentral.com/14712458/10/S1/S12>. (23.6.2019).
- Bechtel, M. M., Bernauer, T. and Meyer, R. (2011). The Green Side of Protectionism: Environmental Concerns and Three Facets of Trade Policy Preferences. *Review of International Political Economy* 19(5): 837-866.
- CBD (Convention on Biodiversity). Biodiversity and International Trade. Erişim adresi: <https://www.cbd.int/incentives/int-trade.shtml>. (21.7.2019).
- CBD (Convention on Biodiversity). Cartagena Protocol. Erişim adresi: <https://www.cbd.int> (21.7.2019).
- CITES (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora). Discover CITES. Erişim adresi: <https://www.cites.org/eng/disc/what.php>. (19.6.2019).
- Clemencon, R. (2012). From Rio 1992 to Rio 2012 and Beyond: Revisiting The Role of Trade Rules and Financial Transfers for Sustainable Development. *Journal of Environment & Development*, 21(1): 5–14, DOI: 10.1177/1070496512436890.
- Cole, M.A., Elliott, R.J.R and Okubo, T. (2011). Environmental Outsourcing. The Research Institute of Economy, Trade and Industry: RIETI Discussion Paper No. 10-E-055.
- Copeland, B. R. (2012). International Trade and Green Growth. World Bank Policy Research Working Paper No. 6253. 49.
- Copeland, B.R. and Taylor, M.S. (2004). Trade, Growth and the Environment, *Journal of Economic Literature*. 42(1): 7-71.
- Curtis, K. R., J. J. McCluskey and T. I. Wahl. (2004). Consumer Acceptance of Genetically Modified Food Products in The Developing World. *The Journal of Agrobiotechnology Business and Economics*, 7(1&2): 70-75.
- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı.(2011). Rotterdam Sözleşmesi. Erişim adresi: <https://onceliklikimyasallar.csb.gov.tr/rotterdam-sozlesmesi-i-5177>, (18.5.2019).
- Dollar, D. and Aart, K. (2007). Trade, Growth and Poverty. *Financial Globalization* (Ed. By: Jeremy Clift and Elisa Diehl). IMF:2007 Washington D.C, 70-73.
- EPA, USA Environmental Protection Agency. Global Greenhouse Gas Emissions Data. Erişim adresi: <https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data#Gas>, (25.5.2019).
- Erciş, A. & Türk, B. (2017). Türkiye’de Çevre Politikası ve Uluslararası Çevre Sözleşmeleri. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 54 (1): 351-362.
- Frankel, J. and David, R. (1999). Does Trade Cause Growth? *The American Economic Review*, 89 (3): 379-399.

- FSC (Forest Stewardship Council). The FSC System What Does Responsible Forest Management Look Like? Erişim adresi: <https://ic.fsc.org/>, (21.7.2019).
- Goldberg, D. M. (1992). Provisions of the Montreal Protocol Affecting Trade. (Report). Washington D.C.:CIEL. Erişim adresi: https://www.ciel.org/wp-content/uploads/2015/04/Provisions_Montreal_Trade_Jan1992.pdf, (20.6.2019).
- Harris, J. M., Roach, B. and Codur, A.M. (2017). *The Economics of Global Climate Change*. Global Development and Environment Institute: Tufts University.
- IISD & UNEP. (2014) *Trade and Green Economy* (Third edition), Geneva: IISD
- Kıvılcım, Z. (2012). Cartagena Protokolü Ve Türkiye Biyogüvenlik Mevzuatı. *Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 20(1): 99-121.
- Kubiszewski, I. and Cleveland, C.J. (2012). United Nations Conference on Environment and Development (UNCED), Rio de Janeiro, Brazil. *The Encyclopedia of Earth*, Erişim adresi: <http://www.eoearth.org/view/article/156773>, (20.6.2019).
- MEA (Millennium Ecosystem Assessment) (2005). *Ecosystems and Human Well-being: Synthesis*, Washington, DC: Island Press.
- Minamata Convention on Mercury (2013). History. Erişim adresi: www.mercuryconvention.org
- Minamata Convention on Mercury (2017, August 16). News. Erişim adresi: <http://www.mercuryconvention.org/News/tabid/3430/lapg-21602/2/language/en-US/Default.aspx>, (16.6.2019).
- Morel, R and Shishlov, I. (2014). Ex-Post Evaluation of The Kyoto Protocol: Four Key Lessons for The 2015, Paris Agreement. Institute for Climate Economics-Paris, Erişim adresi: http://www.cdclimat.com/IMG/pdf/14-05_climate_report_no44_-_analysis_of_the_kp-2.pdf, (15.6.2019).
- Olivier, J. G. J., Greet, J. M., Jeroen, A.H.W. and Wilson, J. (2011). *Long-Term Trend in Global CO2 Emissions*. Hague: PBL Netherlands Environmental Assessment Agency.
- Porter, M. E. and Van Der Linde, C. (1995). Toward A New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4): 97-118.
- Rondelli, D. and Vastag, G. (2000). Panacea, Common Sense, or Just A Label? The Value of ISO 14001 Environmental Management Systems. *European Management Journal*, 18 (5): 499-510.
- Rotterdam Convention (2004, June 20). History of The Negotiations of The Rotterdam Convention. Erişim adresi <http://www.pic.int/TheConvention/Overview/History/Overview/tabid/1360/language/en-US/Default.aspx> s. 351-362, DOI: <http://dx.doi.org/10.9761/JASSS6929>, (15.5.2019).

- Statistica (2017). Area of Genetically Modified (GM) Crops Worldwide in 2017. Erişim Adresi <https://www.Statista.Com/Statistics/271897/Leading-Countries-By-Acreage-Of-Genetically-Modified-Crops/> , (15.5.2019).
- Stockholm Convention (2009). Overview. Erişim adresi:<http://chm.pops.int/default.aspx>, (25.5.2019).
- UN Climate Change (2019). What is the Paris Agreement, Erişim adresi: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/what-is-the-paris-agreement> (28.5.2019).
- UN Ozone Secretariat (2019). All about Ozone and the Ozone Layer. Erişim adresi <https://ozone.unep.org/ozone-and-you>, (20.6.2019).
- UN (1992). Report of the United Nations Conference on Environment and Development, A/CONF.151/26 (Vol. I). Erişim adresi <http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm> , (25.6.2019).
- UNCCS (UN Climate Change Secretariat) (2006). *Framework Convention on Climate Change: Handbook*. Bonn: UNCCS.
- UNDP (2015). *The Millennium Development Goals Report 2015*. Newyork: UN, Erişim adresi https://www.undp.org/content/dam/undp/library/MDG/english/UNDP_MDG_Report_2015.pdf , (30.6.2019).
- UNEP-Ozone Secretariat (2018). *Handbook for The Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer*. Twelfth edition. Naiobi: UNEP, Erişim adresi: https://ozone.unep.org/sites/default/files/MP_handbook-english-2018.pdf , (2.7.2019).
- UNFCCC (UN Framework Convention on Climate Change). (2008) *Kyoto Protocol Reference Manual*, Erişim adresi: https://unfccc.int/resource/docs/publications/08_unfccc_kp_ref_manual.pdf , (18.7.2018).
- UN-REDD About Redd. Erişim adresi: <https://www.un-redd.org/>, (26.7.2019).
- UNTACD & WTO (1996). *Business Guide to the Uruguay Round*. Geneva: ITC.
- UNTACD (2019).UNTACDStat. Erişim adresi: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
- Wijnstekers, W. (2011). *The Evaluation of CITES*. (9th edition). International Council for Game and Wildlife Conservation. Erişim adresi: https://cites.org/sites/default/files/common/resources/Evolution_of_CITES_9.pdf, (23.7.2019).
- WTO (2018). *Environmental Dispute in GATT/WTO*, Erişim adresi: https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/edis00_e.htm, (26.6.2019).
- WTO (2013). *World Trade Report Factors Shaping The Future Of World Trade*, WTO: Geneva.
- Zenga, S.X., Tamb, C.M., Tamb, V., Tamb, W.Y. and Dengb, Z.M. (2005). Towards Implementation of ISO 14001 Environmental Management Systems in Selected Industries in China. *Journal of Cleaner Production*, 13 (1):645-656.

Şehir Markası Kavramı; Malatya'nın Markalaşması

G. Banu DAYANÇ KIYAT¹, Mehmet TOPAL^{2*}

¹Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, İstanbul, Türkiye

²Emniyet Genel Müdürlüğü

¹Orcid Numarası: 0000-0001-7028-0675

²Orcid Numarası: 0000-0001-7934-4107

Geliş Tarihi: 04.07.2019

***Sorumlu Yazar e mail:** mehmettopal205@hotmail.com **Kabul Tarihi:** 12.09.2019

Atf/Citation: Dayanç Kıyat, G. B. ve Topal, M., “Şehir Markası Kavramı; Malatya'nın Markalaşması”, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 371-406.

Öz

Marka, yönetim birimleri tarafından kullanılan önemli bir stratejik araçtır. Çünkü bu stratejik araç, soyut olan algıları istenilen yönde yönetebildiği gibi somut ürünlerde ki benzersizlik algısını da yaratmaktadır. Başka bir ifade ile marka, ürünün avantajlarını ortaya koyan ve ürün üzerinde genel olarak üstün bir etki yaratma sürecidir. Bu perspektiften şehir markası kavramı da bir şehrin sahip olduğu, birleşik, doğal, sosyal ve kültürel özelliklerle bütünleşen, diğer şehirlerle bir araya gelmeyi destekleyen aynı zaman da farklılığını ortaya koyan, ticari bir gelişim-
imaj projesidir.

Başarılı bir marka şehir yönetimi için, ilgili değişkenlerin tek merkezden koordinasyonlu olarak, turizm altyapıları, yerel hizmetlerin kalitesi gibi tüm hedef marka kullanıcılarının, tutarlı ve arzu edilen şehir marka kimliğini elde etmek için yönetilmesi gerekir. Bu nedenle, hedef alınan şehir markasını yaratmak için sanılanın aksine tekbaşına iletişim stratejisi yeterli değildir. Gerçekte, hedef imajını etkileyen tüm değişkenlerin tanımlanması, organizasyonu ve koordinasyonu gereklidir. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle, şehir markası yaratımında önemli bir stratejik yere sahip kamu/özel kurum/ kuruluşlarda yetkili kişilerin bilgi ve görüşleri alınarak, Malatya şehrinin SWOT analizi ortaya konmuştur. Daha sonra da bu analiz çerçevesinde Malatya şehrinin markalaşma sürecinde yapılması gereken stratejik adımları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Marka, Marka Şehir, Malatya.

City Brand Concept; Branding of Malatya

Abstract

The brand is an important strategic tool used by management units; because this strategic tool can manage the abstract perceptions in the desired direction as well as the perception of uniqueness in concrete products. In other words, the brand is the process that shows the advantages of the product and has an overall superior effect on the product. From this perspective, the concept of a city brand is a commercial development-image project of a city, which integrates with the united, natural, social and cultural features, supports the coming together with other cities and also demonstrates its difference.

For successful brand city management, all the target brand users, such as tourism infrastructures and quality of local services, should be managed in order to obtain a consistent and desired city brand identity, coordinated from a single center. Therefore, in contrast to popular belief, a stand-alone communication strategy is not enough to create the targeted city brand. In fact, it is necessary to define, organize and coordinate all the variables that affect the target image. In this direction, firstly, SWOT analysis of Malatya city was put forward by obtaining the information and opinions of authorized persons in public / private institutions / organizations which have an important strategic place in city brand creation. Then, within the framework of this analysis, the strategic steps of the branding process of the city of Malatya were determined.

Keywords: Brand, City Brand City, Malatya

1. Giriş

Zaman içerisinde varlığını ve değerini arttıran marka kavramı, ilk olarak mağara duvarlarına yerin sahibinin kimliğini veya mübadele sırasında eşyanın üreticisinin kimliğini belirtmek için kullanıldı. Örneğin binbeşyüz yıl önce Çin, Roma, Yunan ve Eski Mısır uygarlıklarına ait bazı eserlerde kalite ve sahiplik ifadesini simgeleyen mühürler tespit edilmiştir. Günümüzde ise, marka adına işaretler sadece bir ürünün nerede yapıldığını veya kime ait olduğunu göstermenin yanında bir ismi, yan adları, sesi, sembolü, rengi algı ve deneyimleri ifade etmektedir. Bu da bize markanın adeta canlı bir varlığa dönüştüğünü kişilik kazandığını göstermektedir.

Bu bağlamda marka; piyasada bulunan rakiplerinden farklı isimler, semboller ve şekillerden oluşarak, tüketicilerin ürünleri tanımlamasına ve tekrar satın almasına olanak tanır. Aynı zamanda, marka, ürünlerin pazarda başarılı olmasını sağlayan kalıcı bir fiyat görüntüsü yaratmaktadır (Pira, Kocabaş ve Yeniceri, 2005: 62). Ürüne talepte bu şekilde artış ve azalış göstermekte kalite-fiyat dengesi alıcı nezdinde marka sayesinde sağlanmaktadır. David Ogilvy'nin tanımına göre marka, "tüketicinin ürün hakkında düşünmesidir" (Tatarı ve Güngörürler, 2003: 1). Marka konusunda önemli bir yere sahip olan David A. Aaker markayı (2009: 7), "marka adı, marka, ürün ve hizmetlerden oluşan eşlerden, logo, şekil, ambalaj tasarımı gibi özelliklerle markayı kendine özgü kılan ayırt edici bir addır. Marka, ürünü üreten alıcıyı işaretler ve hem alıcıyı hem de rakip ürünleri üreten veya satan rakipleri ile korur" olarak ifade etmiştir.

Tablo 1. Marka Yapısı ve Öncüleri

Marka Tanımı	Öncül-Temel	Sonuç
1-Yasal Araç	Ticari marka "Trademark", işaret, sahiplik, ad, tasarım, logo.	Marka taklitlerine karşı hakların ihlalini engelleme.
2-Logo	Ad, ürün özellikleri, terim, sembol, işaret, tasarım	Kimlik, ad ve görsel kimlik ile farklılaşma, kalite garantisi.
3-Kurum	Tanınmış kurum adı ve imajı. Kültür, örgüt programı, insanlar, kurumsal kişilik.	Uzun dönemli değerlendirme. Kurumsal kişilikten ürün dizisine aktarılan yarar. Tüm ilgili çevrelere taşınan tutarlı mesaj.
4-Stenografi	Bilginin niteliğinden çok niceliğine vurgu.	Marka çağrışımlarının çabuk tanınması. Bilgi işleme sürecini ve karar almayı oluşturma.
5-Risk Azaltıcı	Beklentilerin karşılanması konusunda güven.	Marka bir sözleşme-anlaşmadır.

6-Kimlik Sistemi	İsmi ötesinde kişiliğinde oluşturduğu duyuyu da barındıran bütüncül olarak yapılandırılmış.	Yönelim, anlam, stratejik konumlandırma. İlgili çevrelerin hepsi ile iletişimin özü.
7-İmaj	Tüketici merkezli. Tüketici zihninde marka gerçekliği.	Kimliğin değiştirmesi için şirketin girdi oluşturan faaliyetlerinin yönetimi.
8-Değer Sistemi	Tüketicinin değerlerinin markaya yansması.	Marka değerleri, tüketici değerleriyle eşleşmeli.
9-Kişilik	Psikolojik değer, ambalaj ve reklam aracılığıyla, tanımlanan marka kişiliği.	İnsani değerlerin yansıtılması, yüklenmesi. Sembolizmle farklılaşma. Eklenen değerlere vurgu.
10-İlişki	Tüketici markaya yönelik bir tutuma sahiptir. Marka bir insan gibi tüketiciye yönelik bir tutuma da sahiptir.	İlişkiyi geliştirme, kişilik için tanıma ve saygı.
11- Değer Ekleme	İşlevsel ekstralar yok. Tüketicinin markaya yüklediği öznel anlam satın alma için yeterlidir. Tatmini sağlayan değer ve estetik.	Tüketici deneyimi, kullanıcı algısı. Anlam ile farklılaşma. Performanstaki inanç.
12-Evrin Geçiren Şey	Gelişimin aşamalarında	Değişim.

Kaynak: Uztuğ, F, (2003). *Markan Kadar Konuş; Marka İletişimi Stratejileri*. İstanbul, MediaCat, s.19

“Üreticiye, hizmet garantisi ve menfaat sağlayan tüketicinin ayırt edici özelliği” olarak markayı adlandırılan Kotler (1997: 443), bir markanın altı farklı anlam taşıdığını belirterek, bilinen ve iyi olarak tanımlanan markaların, kalite olarak bilinmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu altı farklı anlam:

1• Nitelikler: Bir marka belirtildiğinde, kişinin belirli özellikleri akla gelmelidir. Bunu tanımlayan bazı nitelikler olmalıdır. Örneğin, Paris aşk şehri gibi özellikler düşünülebilir.

- 2• Yararları: Bir işaret tarafından belirtilen nitelikler aynı zamanda tüketiciye de fayda sağlamalıdır. En başından beri tercih ettiği markanın ona fayda sağlayacağını bilmeli. Örneğin, Paris mutluluk şehri gibi.
- 3• Değerler: İşaret, tüketicinin değer yargıları hakkında ne düşündüğü ile ilgili bilgi sahibi olmalıdır. Örneğin, Paris şıklık ve zerafet şehri.
- 4• Kültür: Bir marka üretildiği yerdeki kültüründen hem etkilenmiş hem de oradaki kültürü etkilemiştir. O bölgenin kültürel özellikleri miras alınır. Örneğin, Paris'in Fransız Avrupa Kültürünü göstermesi.
- 5• Kişilik: Bir marka belirli bir kişiliği tanımlamalıdır. Yani marka bir kişi gibi bir kişiliği taşınmalıdır. Örneğin, Paris bir kişi olsaydı, zarif ve estetik bir kişi olurdu.
- 6• Kullanıcı: Marka ürünü, kişiliği olan birinin onu nasıl kullandığını gösterir. Ne tür insanların ne tür markayı kullandığını tahmin etmek bazen zor olsada bazı markalarda, o markayı nasıl insanların kullandığını anlayabiliriz. Örneğin, Paris'e giden biri romantik kişiliğe sahip ve estetiğe düşkündür diye algılayabiliriz.

Günümüzde artık marka tanıtımı sadece belirli mağazalarda veya raflarda sınırlı kalmamaktadır. Markalar kimliklerini dünyadaki tüm izleyici ve dinleyicilere ulaşmak için medya, internet ve bilgi ağlarını da eş zamanlı olarak kullanılmaktadır (Perry ve Wisnom, 2004: 11-12). Geçmişte belli bir dar bölgede olan bilinirlik günümüz teknolojisinin doğru kullanılmasıyla birlikte çok geniş bir alanda bilinirliğe dönüşmekte ve teknolojiyi doğru kullanan markaların bilinirliği kısa sürede katlanarak arttırmaktadır.

Marka kimliği Uztuğ'a (2003: 43) göre; "Bir markanın anlamını, yönünü ve amacını belirlemeye yardımcı olan bir çerçevedir. Marka kimliği, markanın rekabetçi bir ortamda gelişmesini sürdürmek ve karlı bir büyüme sağlamak için temel bir kavram olarak görülebilir.

Güçlü bir marka yaratmak, doğru ve etkili marka kimliği ve tasarımı ile yürütülmesi ile ilgilidir”. Marka kimliği tüketicinin zihninde oluşan imgedir. Dolayısıyla hedef kitlenin belirlenerek logo, sembol, slogan vb. etmenler kullanılarak iyi bir marka kişiliği oluşturulduğu takdirde rakiplerinin bir adım önüne geçeceklerdir.

Marka kişiliği Uztuğ’a (2003: 41-42) göre; “Markayı rakiplerinden ayırt etmede çok önemli bir kavram olarak görülmektedir. Marka kişiliği kavramı, markaların kişilik özellikleri, bazı duygular veya izlenimler olduğu gibi insanlar gibi olduğu varsayımına dayanır.” Marka kişiliği markaya “ruh” kattığından önemi büyüktür. Ürünlerin çok fazla farklılık göstermediği kategorilerde marka kişiliği farklılaşmada kullanılan yegâne özelliktir. Marka kişiliği markanın farklılaşmasında, duygusal özelliklerin yaratılmasında ve tüketicinin kişisel tercihlerinde etkilidir. Marka kişiliği marka imajlarının yansımasıdır. Marka imajı Bedük’e (2003: 25) göre; “Tüketicinin ürünle ne tanımladığı veya tüketicinin üründen ne anladığının toplamı olarak tanımlanabilir.” ‘Marka imajı, tüketicinin bir marka hakkında çeşitli kaynaklardan elde ettiği izlenimdir.’ Başka bir ifade ile marka imajı, bireyler tarafından algılanan marka hakkındaki tüm hislerin birleşiminden oluşmaktadır. Bireylerin aklında yer alabilecek imajı yansıtan kimlik ve kişilik kavramı, piyasadaki rekabet, dedikodu veya trend olayları ile tüm marka duygularının kaynağını oluşturmaktadır. Bu sebeple marka imajına gerekli hassasiyet gösterilmeli piyasada olumlu imaj yaratılmalı ve olumsuz imajdan kaçınılmalıdır.

Şehir Markası

Bir şehir, insanların yaşamak, çalışmak ve ziyaret etmek istediği bir yer ise, orası bir marka şehirdir. Bir marka şehir, sahip olduğu doğal ve sosyal özelliklerle bütünleşen ve diğer şehirlere kendine has kültürü, jeolojik yapısı ile ayrışan işaret, sembol, logo vb. ile farklılığı kavramlaştırılan bir gelişim-imaj projesidir (Banger, 2006:

15). Bu şekilde doğal ve sosyal özelliklerle bütünleşen kendine has kültürü, jeolojik yapısı, işareti, sembolü veya logosu ile birlikte şehir benzerlerinden farklılaşarak marka şehri yaratılmaktadır.

Şehir marka çalışması, şehir için sağlam bir imaj yaratmaya yardımcı olan şehir pazarlama sürecinin önemli bir parçasıdır. “Kentın adıyla belirtilen ana amaç, bir şehrin ilgili unsurları tarafından yürütölen iletişim sürecidir. Bu nedenle, şehir markası kavramı, şehrin tüm pazarlama çabaları karşısında tek bir değere işaret eden algıların bütünüdür.” (Kavaratzis, 2008: 33).

Şehir pazarlaması ve şehir markalama kavramları arasında bir tür nedensel ilişki vardır. Şehir markasının oluşmasında en önemli araç olan kentsel pazarlama faaliyeti uzun bir süreç sonucu gerçek katkılar anlaşılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, şehrin marka değeri daha yüksek olsun diye, şehir pazarlama sürecine tam olarak ulaşmak gerekmektedir.

Bir şehrin bir marka olmak için kullanabileceği dört temel unsur bulunmaktadır. Bunlar:

1. Kültürel miras: Geçmiş nesillerde fiziksel ve tüm fiziksel olmayan özelliklerden miras kalan her şey; gelenekler,
2. Doğal yapı-çevre: Doğal çekicilik ve çevreye verilen özen,
3. Orijinal çıktı: O spesifik yerde yetiştirilen ürünler ve doğal kaynaklardan elde edilen ürünler,
4. Yerleşik beceri: Tarihe dayalı beceri ve en iyi iş. (İlgüner, 2006: 40).

Literatür taramasında Çapık (2013: 39-40) ve Vural (2010: 87)'ın ortak olarak şehir markasının konumlandırılmasında, belirttikleri dört temel özellik dikkati çekmektedir. Bular; turizm, gastronomi, kültür, sanat,

eğitim, spor, tarih, kongre ve doğal güzellikleri kapsamaktadır. Şehir markalarının konumlandırılmasını destekleyen yan unsur da, yerel yönetim politikası ve dış ilişkiler, özel sektör ve diğer kurumlar, yatırım ve yerleşim, insan alt ve üst yapı çalışmaları, son olarak ulaşımıdır.

Şehir (Mekân)Pazarlaması

Kotler ve diğ. (1993: 100)'a göre şehir pazarlaması, küreselleşen dünyada, yerlerin pazarlamaya tabi olması, yerler arasında ciddi bir rekabet yaratmıştır. Rekabetin gün geçtikçe artması, alanların ürün ve hizmet gibi pazarlama stratejilerini geliştirmesine ve uygulamaya geçirmesine neden olmaktadır. Rekabet gücünü artırmak, turist sayısını artırmak, mevcut ekonomik birimleri geliştirmek, ekonomilerini büyütmek ve yeni yatırımlarla ihracat hacmini artırmak isteyen şehirler sadece şehir pazarlaması ile hedeflere ulaşabilmektedir. Şehir pazarlaması sadece şehri tanıtmakla ilgili, kısa ömürlü bir süreç değildir. Şehirlerin sürdürülebilir kalkınmasına doğru, uzun bir süreci kapsayan “entegre bir süreç”tir.

Bir şehir için katma değer yaratılması 4 pazarlama adımından oluşur (Rainisto, 2003: 44):

1. Temel hizmetler sağlanmalı ve vatandaşların, iş çevrelerinin ve kentin memnun olmasını sağlamak için şehrin altyapı tesisleri yapılmalıdır.
2. Bir şehir, mevcut işleri sürdürmek ve kamu desteği almak ve yeni yatırımlar, işletmeler ve insanlar çekmek için yeni cazibe merkezlerine ihtiyaç duyabilir.
3. Bir şehrin iyi bir görüntü ve iletişim programı aracılığıyla özelliklerini ve faydalarını iletmesi gerekir.
4. Bir şehir, vatandaşları, liderleri, yeni şirketleri ve şehirleri çekecek kuruluşlardan destek almalıdır.

Şehir pazarlama sürecinin aktörleri, ilgiyi artırmak, çeşitli yatırımcıları motive etmek ve koordine etmek için kritik bir role sahiptir. Şehir pazarlama sürecinin sorumluları, yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası yöneticilerdir.

Bir yerin (şehrin) pazarlanması süreci beş temel adımdan oluşmaktadır: (Langer, 2000: 14).

1. Alan denetiminin amacı, mekânın çekici faktörlerini, mekânın temel rakiplerini (güçlü, eşit ve zayıf rakiplere bölünmüş) ve ana eğilimlerini ve sosyal gelişmeleri tanımlamaktır. SWOT analizi, alan kontrolü için en önemli araçlardan birisidir.
2. Vizyon ve hedefler geliştirilirken, varsayımsal bir senaryoya dayanmalı ve mekânın 20 yıl sonra nasıl görüneceğine dair sorular sorulmalıdır. Senaryolar, önkoşulları, hedef pazarları ve hedeflere ulaşmak için gerekli olan uzun vadeli ve kısa vadeli hedefleri dikkate alınmalıdır.
3. Strateji yaratma aşamasında, stratejinin stratejik avantajını ve başarılı bir stratejiyi uygulamak için gereken kaynakları tanımlamak gerekir.
4. Eylem planını, sorumluluklarını ve yürütmenin ayrıntılarını tanımlayan maliyet ve uygulama tarihlerini içerir.
5. Yürütme ve kontrol mekanizmasında, eylem planında öngörülenler, paydaşlar tarafından yerine getirilmekte ve bu aşamada, genel olarak kamuya ve potansiyel menfaat sahiplerine yıllık raporlama yoluyla bilgi sağlamanın temel aracıdır.

2. Amaç ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı; markalaşmanın kentler üzerindeki etkileri ve marka şehir yaratmak sürecindeki önemli basamakların Malatya

örneği üzerinde tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırma kapsamında değişkenleri temsil etmek amacıyla nitel araştırma yöntemlerinden örnek olay tekniği kullanılmıştır. Örnek olay tekniği, araştırmacının özel bir konuyu derinlemesine inceleme imkânı sağlar. Bu teknik sayesinde daha çok nasıl, niçin ve ne sorularına yanıt aranır. Buradaki temel amaç, konuyu aydınlatmak için incelenen örnek olayları etraflıca tanımlamaktır. Bu kapsamda; önceden şekillendirilmiş sorular ile “Şehir markası nasıl bir fark yaratır? Bir şehrin kendini başarılı bir şekilde markalaştırabilmesi için hangi özelliklere sahip olması gerekir? Sahip olduğu bu değerleri nasıl pazarlayabilir?” şeklindeki ifadelerin aydınlatılması amaçlanmaktadır. Çalışmada farklı kurum kuruluşlardan 20 katılımcıya ulaşılmış, toplam 15 açık uçlu sorulmuş ve bu sorular hakkındaki düşüncelerinin neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Bununla birlikte şehrin zayıf ve güçlü yönleri de incelenmiştir.

Bu çalışmada özellikle SWOT (GZFT) analizi tercih edilmiştir. Çünkü strateji oluşturmak için öznenin güçlü - zayıf yanlarını ve dış çevreden gelen fırsatları - tehditleri tanımlamak gerekmektedir. (<http://www.planlama.org>). SWOT analizi; Çevre ile etkileşimde sistematik olarak incelenen bir sistemdir. Bu yöntem, organizasyonun / sektörün / bölgenin güçlü ve zayıf yönleriyle karşı karşıya kaldığı fırsatları ve tehditleri analiz ederken, gelecek için stratejiler belirleyip planlama geliştirilmiştir.

3. Bulgular

Malatya ili ile ilgili farklı kurum ve kuruluşlarla yapılan 20 farklı görüşme neticesinde ortaya çıkan bulgular kendi içinde sınıflandırılarak belirtilmiştir.

1. SWOT (GZFT) Analizi

Güçlü Yönler

Tarihi: Arslantepe Höyüğü, Nemrut 'ta yakın olması, (ulaşım sorununun giderilmesi halinde), Turizm Master Planının yapılması, turizm potansiyelinin mevcut olması,

Coğrafi Konum: Bölgeler arası geçiş yolları kavşağında yer alması, stratejik bir konuma sahip olması, doğa turizmi mevcudiyeti, Mersin Limanı'na yakınlığı, ticari geçiş güzergâhında olması,

Ekonomik: Ekonomisinin ticarete bağlı olması, kayısının il ekonomisindeki yerinin güçlü olması, OSB'lerin doluluk oranının yüksek olması, tarıma yönelik sanayi potansiyeli, bölgeye göre ticaret üstünlüğü, toprakların verimli olması, tekstilde güçlü bir yerde olması, kalkınmada öncelikli yöre olması sebebiyle teşvik edilmesi (gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsisi, faiz desteği vb.), Sultansuyu Tarım İşletme Müdürlüğü (safkan arap atları yetiştirilen) nün mevcut olması,

Eğitim, Sosyal ve Kültürel: İki üniversiteye sahip olması, eğitim düzeyinin yüksek olması, Malatyalılarda kitap okuma kültürünün iyi düzeyde olması, birlik ve beraberlik içerisinde yaşanabilmesi, girişimci ruh, genç nüfus potansiyeli, projeler üreterek kentin markalaşması için her fırsatın değerlendirilmesi ve gelecek nesillere yaşanabilir eser bırakabilme iradesinin bulunması, güçlü altyapısı, zengin gastronomisi, uluslararası düzeyde bir sağlık kampüsü, iyi bir şehirleşme düzeyinin olması,

Yeraltı Zenginlikleri: Hekimhan, Hasan Çelebi'de bulunan demir yatağı, (Türkiye'nin en büyük yatağı), Pütürge'de bulunan profilit rezervi, Akçadağ'da bulunan zengin mermer yatakları gibi yeraltı

zenginlikleri, İspendere`de bulunan şifalı su, Hasan Çelebi`de bulunan termal su kaynakları, temiz su kaynaklarının fazla olması Malatya ilinin güçlü yönleri olarak belirtilmiştir.

Zayıf Yönler

Cazibe merkezi konumunu kullanamaması (Türkiye`de cazibe merkezi olarak tanımlanan 12 ilden biri- danışmanlık hizmet desteği, yatırım yeri tahsisi desteği, Bina yapımı desteği, faizsiz yatırım kredisi desteği, faiz indirimli işletme kredisi desteği), lojistik üssü olma çalışmalarının bitmemesi (Lojistik üs kurulması (Ankara kazan örneğindeki gibi), Kızılay`ın Malatya`da kuracağı lojistik üssü, lisanslı depoculuk çalışmalarına bitmemesi) kayısı üretim ve pazarında uluslararası konumundaki belirsizliği, sadece tarıma dayalı sanayi potansiyeli, tarım ürünlerinin soğuk zincir bandındaki eksiklikler, çiftçi eğitim programlarının yetersizliği, ürünlerin katma değer katılmadan satılması, sanayi – eğitim işbirliğinde yaşanan aksaklıklar, yeterli kalifiye elamanlarının bulunmayışı, ulaşım ağında yaşanan sorunlar, şehrin tanıtımının yeterli yapılamayışı, şehir yönetiminde söz sahibi kişilerin bir program ve ahenk içinde çalışmaması, birlikte hareket etme olgusunun eksik olması Malatya ilinin zayıf yönleri olarak belirtilmiştir.

Fırsatlar

Malatya`ya teşvik uygulamalarının avantajları, cazibe merkezi olarak tanımlanan 12 ilden biri olması, teşviklerin sürekliliği konusunda yüksek beklentiler, Türkiye`nin sahip olduğu yüksek yabancı yatırım potansiyeli ve sunduğu olanaklar, komşu ülkelerle dostane ilişkilerin hâkim olması, Uzak Doğu`da artan işçilik maliyetleri, bölgedeki düşük işçilik maliyetleri, Mersin Limanı`na yakınlığı, Malatya`nın tekstil ve hazır giyim sektörünün, Orta Doğu pazarına yakınlığı, DAP`ın tekstil ve hazır giyim sektörü alanlarında olması ve desteklemesi Malatya ilinin fırsatları olarak belirtilmiştir.

Tehditler (Tehlikeler)

Asayiş oranlarındaki yükseklik, nitelikli eleman problemi, aşırı ve düzensiz göç alması ve gelen göçün nitelikli insan kaynağı oluşturmaması, ilçelerden merkeze, diğer illerden ve Suriyeli başta olmak üzere göç alması, çevre illerden gelen tarım işçileri (mevsimlik işçiler), yeni ürün keşfedememe nedeniyle dışarı göç verme, vasıflı-yerli Malatyalıların şehri terk etmeleri, etnik köken farklılıkları, verimli toprakların yerleşim için kullanılması, yanlış şehirleşme, kentleşmenin tam sağlanamaması, tarımın gerilemesi, işsizlik, AVM'lerle Küçük Esnaf arasında haksız rekabet, ekonomik kriz, ticarete büyümememe, çevre illerin daha aktif hareket etmesi, (Adıyaman, Gaziantep, Kahramanmaraş), deprem kuşağının üzerinde bulunması, imar sorunu, kuraklık, yeni oluşan cemaat yapıları Malatya ilinin tehditler (tehlikeler) olarak belirtilmiştir.

2. Malatya, marka şehir olma yönünden hangi aşamadadır? Hangi çalışmalar yapılmıştır? Gelecekte yapılması planlanan veya planlanmasını istediğiniz çalışmalar nelerdir?

Malatya'nın markalaşma çalışmalarında katılımcıların kararsız veya habersiz olduğu görülmüştür. Marka çalışmalarında halka veya kurumlar nezdinde gerekli ve yeterli çalışmaların veya yeterli tanıtımın yapılmadığı görülmüştür. Araştırmaya katılan kurum görevlileri görüşleri aşağıda belirtilmiştir.

- Malatya, doğunun batısı, batının doğusu konumunda, ilk akla gelen ürün Malatya Kayısı'sı Türkiye ve AB Coğrafi İşaret Belgesi TSO tarafından alındı. Kayısının ekonomik değeri artırılarak, lojistik üssü olma durumu faaliyete geçirilerek marka şehir olma yönünde ilerleme yapılmalı (Omaç, Aktaran: Topal (2018)).
- Kayısı entegre tesisi kurulup, kayısıya ağırlık verilmeli (Levent, Aktaran: Topal (2018)).

- Madenlere ağırlık verilmesi, özellikle Hekimhan İlçesi gözönünde bulundurulmalı (Levent, Aktaran: Topal (2018)).
- Yukarı Fırat Havzası Destinasyon çalışmaları yapılmalı (Levent, Aktaran: Topal (2018)).
- Kayısı ile ilgili sadece yaş ya da kuru olarak değil katma değer kazandırılacak ürünler olarak çeşitlendirilme yapılmalı (Levent, Aktaran: Topal (2018)).
- Coğrafi işaret almış ülkesel ürün olmasına rağmen; tanıtımın dünyaya yeteri kadar yapılamaması (Macit, Aktaran: Topal (2018)).
- Dış ticaret ile ilgili yeterli eleman olmaması (Macit, Aktaran: Topal (2018)).
- Dış ticaret ile ilgili eğitimler yapılmalı (Macit, Aktaran: Topal (2018)).
- Ulaşım ve alt yapının geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılmalı (Özpolat, Aktaran: Topal (2018)).
- Kayısının marka değeri ve ilin markası olma yönünde çalışmalar için profesyonel destek alınmalı ve uzun vadede yol haritası yapılmalı (Özpolat, Aktaran: Topal (2018)).
- Organize Sanayi Bölgesi, Kalkınma Ajansı, Yatırım Teşvikleri alınmalısı ve geliştirilme yapılmalı (Özpolat, Aktaran: Topal (2018)).
- Malatya'nın hızlı tren, güzergâhlarına alınmasına yönelik çalışmalar yapılmalı (Özpolat, Aktaran: Topal (2018)).
- Festivaller-fuarlar profesyonel ekiplerle yapılmalı (Özpolat, Aktaran: Topal (2018)).
- Bölgenin fuar merkezi olabilmesi olması için çalışmalar yapılmalı (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

- Ana merkezin etrafında trafik sorununun çözümüne yönelik çalışmaların yapılmalı (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).
- Kültür Tarihi açısından birçok medeniyete beşiklik etmiş şehir olan Malatya, özellikle Darende, Arapgir, Eski Malatya (Battalgazi) ve Hekimhan odaklı Kültür Turizmi geliştirilmeli. Arslantepe ve Nemrut'un değerlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmalı (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).
- Doğa Turizminin geliştirilmesi Arslantepe'nin (UNESCO'ya ön adaylığı kabul edildi, adaylığı kabul edilmek üzere) kültürel dokusunun ve çevresinin peyzaj düzenlemesi yapılmalı (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).
- Markalaşmak için, merkezden ilçeye doğru büyüme yapılmalı (kartopu gibi) (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).
- Sabit projelerden çıkılıp daha az katlı daha ferah yapıların oluşturulması, özellikle Beydağı buna müsait durumdadır (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).
- Marka şehir olması sadece slogan olarak gerçekleşmekte, markanın ne olduğu hala bilinmemektedir (Kılıç, Aktaran: Topal (2018)).
- Yeni açılan yerleşim bölgelerinde yeşil alan, gezi veya spor amaçlı, çocukların kullanabileceği bisiklet yolları yapılmalı, kentsel dönüşümün başlatılmış olması, mesire alanlarının ve fuar alanlarının halkın kullanımına sunulması, yeni cadde ve sokakların nüfusun artacağı düşünülerek geniş açılmış olması da önemlidir (Güneş, Aktaran: Topal (2018)).
- Marka şehrin en önemli problemi olan alt yapı problemini çözülmelidir. Gelecekte yapılacak olan çalışmalarla marka şehrin özelliklerini taşıyan hedeflere ulaşılabilecektir (Güneş, Aktaran: Topal (2018)).

- Türkiye`de 3.cülüğü olan Malatya mutfağı tanıtım çalışmalarının yapılmalı (Kılıç, Aktaran: Topal (2018)).
- Büyük meydanların oluşturulması gerekmektedir. (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).
- İnsanların sosyalleşeceği alanlar yapılmalı (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).
- Orta seviye, promosyon malzemeleri, il tanıtım günleri, tanıtım filmleri, görseller ve kitapçıklar dağıtılmalıdır (Gümüş, Aktaran: Topal (2018)).
- Yerli ve yerel ürünlerin sayısının artırılması ve tanıtım yapılmalı (Gümüş, Aktaran: Topal (2018)).
- Coğrafi İşaretli Ürünler ile ilgili ve Yöresel Yemeklerin tanıtılması gerekir (Dirier, Aktaran: Topal (2018)).
- Alternatif su kaynakları oluşturulmalıdır (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).
- Malatya'nın markalaşmasına talep olmadığı için arz da yoktur (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).

3. Malatya'nın hangi özelliği ile marka şehir olması hedeflenmektedir veya hedeflenmelidir? Örnek alınacak şehir var mıdır?

Yapılan görüşmeler neticesinde ilk sırayı kayısı'yı almış, ikinci sırayı tarihi güzellikleri (Arslantepe Höyüğü), üçüncü sırayı sanayi ürünleri (tekstil), dördüncü sırayı sağlık turizmi (Turgut Özal Tıp Merkezi), beşinci sırayı gastronomi almıştır. Arkasından doğal güzellikler, lojistik, ulaşım, inanç turizmi, kültür turizmi, eğitim, şehir planlaması, girişimcilik ve üretkenlik alanları hedeflenmeli ve bu alanda markalaşma çalışmaları yapılmalıdır, sonucu çıkmıştır. Örnek alınacak şehir Gaziantep, Kayseri, Konya görüşü ağırlık kazanmıştır.

4. Markalaşmaya yönelik çalışmalar yapılırken resmi kurumlarla ve sivil toplum kuruluşları ile ortaklaşa bir bütün halinde yapılmakta mıdır? Yapılmakta ise bununla ilgili hangi kurum veya kuruluşlarla nasıl bir çalışma yapılmıştır?

Kurumlar arası koordinasyon eksikliği bulunmakta ve bu alanda çalışmaya giren her kurum bağımsız hareket etmektedir. Bu durum başarısızlık getirmektedir. STK ile koordinasyonlu çalışma konusunda da eksik kalınmıştır.

Malatya Valiliği-Belediye ve İnönü Üniversitesi öncülüğünde yapıldığını çok kurum ve kuruluşların bildiği görüldü. STK ve odaların bu bu markalaşma çalışmalarına katılmadığı görülmüştür.

5. Malatya'nın marka şehir olma yolunda avantajlı/dezavantajlı yönleri nelerdir?

	Avantajlı	Dezavantajlı		Avantajlı	Dezavantajlı
Konum	%70	%30	Sanayi Tesisleri	%55	%45
Sağlık	%60	%40	Alt Yapı	%60	%40
Konaklama	%50	%50	Üst Yapı	%50	%50
Eğlence	%30	%70	Eğitim	%55	%45
Alışveriş	%40	%60	Yerleşik Beceri	%35	%65
Spor Tesis.	%40	%60	Özgün Çıktı	%60	%40
Tarihi ve Kültür Mirası	%75	%25	Doğal Yapı ve Çevre	%80	%20
Gastronomi	%80	%20	Siyasetçi ve Ünlüler	%85	%15
İklim	%65	%35	Tarım	%65	%35
Spor	%80	%20			

Bu soruda katılımcılar, konum, tarihi ve kültürel zenginlik, gastronomi, spor, doğal çevre, ünlüler ve siyasetçiler gibi faktörlerde yüksek oranda katılım gösterirken, Sağlık, konaklama, alışveriş, spor tesisleri ve eğitim, turizm ve bölgede güç olabilecek alanlarla ilgili bölümlere yeterli katılım göstermemiştir.

6. Şehrin logosu, sloganı, ne olmalıdır? Sembolleri nelerdir?

Kayısı, Kayısı Başkenti, Malatya'ya gelmek kolay gitmek zordur (Levent, Aktaran: Topal (2018)). Tarihi eserle kayısısı birleştirilmeli, keşfedilmemiş güzellik ve birikimler diyarı. (Erdem, Aktaran: Topal (2018)). Belediyenin logosu, sembolü, Arslantepe “Kültürel Mirasıyla Markalaşan Şehir Malatya”, Arapkir Üzüümü, doğunun batısı – batının doğusu, en eski şehir devleti Arslantepe, sembolü ise kayısının Kalesi'dir. “mutluluk diyarı” “Malatya düşündüklerinizden bir fazlası” sloganı kullanılabilir (Kılıç, Aktaran: Topal (2018)).

7. Malatya'nın marka şehir olma yolunda gelecekle ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Malatya'nın marka şehir olma yolunda problemini çözerek, cazibe merkezlerinin oluşmasını, uzun dönemli yatırımcıları şehre çekmeli, şehirde yaşayan vatandaşlara aidiyet duygusunu yaşatmalı, kültür sanat ve sportif faaliyetleri yaygınlaştırmalıdır (Türkoğlu, Aktaran: Topal (2018)). Sağlık turizmi, doğa turizmi, müze kompleksi kurulması, kayısı ve alternatif ürünlerle ilgili üretici destekli çeşitli sektörler oluşturulması halinde, gelecekle ilgili olumlu düşünceler oluşturulmalıdır (Şahin, Aktaran: Topal (2018)). Marka şehir olmak için çok çaba gerekiyor. Kent imajı eğitilmiş insan, kentin buna inanması, üretime önem vermesi, el sanatları, orta ölçekli imalatın sanayiye dönüşmesi gerekir (Kılıç, Aktaran: Topal (2018)). Şehrin mevcut yeşil alanlarının korunması ve buna yenilerinin eklenmesi, en az 50 yıllık içme ve sulama suyu projelerinin yapılması, çevre yolunun

altındaki bölgelere kentsel dönüşüm vb. yolla değişim ve gelişimlerin önü açılmalıdır (Güneş, Aktaran: Topal (2018)).

8. Malatya bir insan olsaydı nasıl bir kişiliğe sahip olurdu?(soğukkanlı-umursamaz-misafirperver-yardımsever vb.) Malatya'yı ifade eden şarkı?

Çalışmaya katılan katılımcılar, Malatya'nın birinci sırada misafirperver, ikinci sırada yardımsever, üçüncü sırada hoşgörülü cevapları verilmiş ayrıca babacan, şefkatli, merhametli, cesur, cömert, alçak gönüllü gibi insani özelliklere sahip olduğu cevaplarında verilmiştir. Malatyayı ifade eden şarkının ise ilk sırada “Malatya Malatya” şarkısı olduğu, ikinci sırada “Arguvan Türküleri”, üçüncü sırada “bir ay doğar”, dördüncü sırada “hepimiz kardeşiz” türküleri olduğu ifade edilmiştir.

9. Malatya'yı tarif ederken en çok kullanılan sıfatlar nelerdir? Şehrin imajı nasıldır?

Çalışmaya katılan katılımcıların ortak ifadesi olarak, Malatya'nın Doğu illeri arasında, çok iyi batı illerine nazaran iyi olmadığı ve hak ettiği yeri almadığı görüşündeler. Terör fazla anılmamaktadır. Malatya, iyi siyasetçiler yetiştirmiş, yardımsever, gelişmeye açık, huzur kenti ve yabancıyı çok seven şehir, olarak görülmüştür. “Kayısı Başkenti”, “Yeşil Malatya”, “Dört Dörtlük Şehir”, “Seyitler Şehri”, “Ruhuna Dokunan Şehir” olarak adlandırdıkları görülmüştür.

10. Malatya'nın konumu marka şehir olmaya avantaj/dezavantaj yaratıyor mu?

Katılımcıların ortak ifadesi olarak, Malatya'nın konumu ulaşım açısından batıya ve doğuya ulaşım sağladığından avantaj sağlıyor.

11. Malatyalılar veya Malatya’da yaşayanlar markalaşma sürecine hazır ve istekli mi?

Katılımcıların ortak ifadesi olarak, Malatyalılar markalaşma sürecinde yeterince bilince sahip değillerdir. Daha çok farkındalık oluşturulmalıdır. İstekliler, markalaşmanın ne tür bir farklılaşma oluşturacağını bilmedikleri için tam algılayamamaktadırlar.

12. Malatya şehri’nin ulusal kanallarda yer alma istatistikleri nasıldır? Yeterli midir? Markalaşmaya katkısı var mıdır?

Katılımcılar Malatya’nın ulusal kanallarda eskiye göre daha çok yer aldığını ama bunun çok fazla etkisi-faydası olmadığı görüşünde. Bu haberlerin, birçok televizyon ve haber kanalı içinde kaybolduğunu ve bir farkındalık oluşturmadığı görüşünde. Film festivali olumlu gibi ama fayda-maliyet hesaplaması yapılıyor mu? Bilhassa genç kuşakta TV izleme oranı çok düşük olduğu için daha çok sosyal medyayı yoğun kullandıkları ve bu alanda çalışmaların yapılması gerektiğini belirtmişlerdir. Tanıtım amaçlı Sloganlar belirlenmediğinden derme çatma tanıtımlar yapılmaktadır.

13. Malatya şehrinin turizmde yeni trendler ile örtüşen yönleri var mıdır?

Katılımcılar Levent vadisi, Tohma vadisi, Darende Gürpınar Şelalesi, Sultansuyu Tarım işletme Müdürlüğü (safkan arap atları ile ünlü) vb. gibi yerlerin yeni trendlerle örtüştüğü bunlarında merkeze yönelik turizme hareketlilik kazandıracağı görüşündedirler. Kayısı Festivali ile birlikte ilçelerde farklı festivaller de yapılmaktadır. Kiraz, üzüm, elma, doğa, türkü vb.festivaller, sosyal medya alanındaki çalışmalar ve özellikle akımlar, turizmde değer oluşturmaya başlamıştır. Özellikle büyük takipçileri olan kişilerin yayınları ve yorumları etkili olmaya

başlamıştır. Yeni açılan müzeler, gastronomideki atak, otelleşme, yeni mekânların açılması olumlu yönlerdir.

14. Malatya'nın markalaşma sürecinde yapılan hatalar var mıdır? Varsa nelerdir?

Malatya'da daha önce düzenlenen Kayısı Fuarları'nın artık düzenlenmemesi, Malatya'nın tanıtımının yapılmadığı, daha çok yerel yöneticilerin kendi reklamına önem verdiği görülmektedir.

Marka ismi kullanılıyor ama bir şey yapılmamaktadır. Hayvanat Bahçesi yapılmış ama yetersiz ve küçüktür. Günü kurtarıyoruz ve ileriye dönük bir şey yoktur. Bilen de bilmeyen de her şeye muhalefet etmektedir (Kaya, Aktaran: Topal (2018)).

Film festivali geliştirilememiş, yeterli bir tanıtım yapılamamıştır. Kayısı Fuarı, kayısının gelişimini etkiler ama yapılmamaktadır. Tüm bunların yanında Arslantepe'nin UNESCO'ya aday olması Malatya için artı değerdir. Bunun tanıtımının yapılması gerekmektedir (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

Plansız yapılaşma, mevcut yeşil alanların korunmaması, kaldırımların amacına uygun kullanılmaması, trafik sorununun tam olarak bitirilmemiş olması şehir için olumsuz etkenlerdir (Güneş, Aktaran: Topal (2018)).

İlin huzurunun korunması ile ilgili çalışmalar yapılmalıdır (Güneş, Aktaran: Topal (2018)).

Markayı oluşturan sloganları seçemedik. Hangi konuda markayız belirleyemedik (Kılıç, Aktaran: Topal (2018)).

Kayısı zamanı yapılan organizasyonlara, Malatyalılar kayısı bahçesinde olduğundan yeterli katılım olamayacaktır (Şavaş, Aktaran: Topal (2018)).

Halkta, “marka şehir” kavramının bir karşılığı oluşturulmamıştır (Özpolat, Aktaran: Topal (2018)). Görüşleri ortaya çıkmıştır.

15. Bunların dışında Malatya şehrinin markalaşması için belirtilen diğer hususlar:

Eğitime Malatya halkının gerekli önemi verdiği görülmüş olup, eğitim seviyesinin yükseltilmesi için çalışmalar yapıldığı ve Halk Eğitim faaliyetlerine çok yoğun talep ve katılım olduğu bilinmektedir.

Malatya'nın her açıdan potansiyelinin yeterince değerlendirilip akademik anlamda bütün kurum ve kuruluşlarıyla bilimsel, akılcı çözümler üretip, sağlıklı planlama yapılması ve en önemlisi de alınan kararların uygulanmasıdır (Erdem, Aktaran: Topal (2018)).

İlk başta belediyeler, valilik, siyasetçiler ve üniversitelerin çalışmalar yapması gerekmektedir.

Malatya'da kentlileşme zayıf, halk yazın köyde bahçe işleri, kışın şehir merkezinde olup, ne köylü ne şehirli bir şekilde hayatını devam ettirmektedir. Köyler boşalmakta, özellikle şehre mesleği ve işi olmayanlar göç etmektedirler. Kahvehaneler dolmakta, oradan buldukları işlerde yevmiye usulüyle çalışıp günlük masraflarını o şekilde çıkarmaktadırlar (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

Malatya şehir yeri olarak tıkanmış durumdadır. Şehrin Kuzeyde Yazıhan'a ve Şoför Okuluna doğru gelişebilir. Beylerderesi istikameti kayalık olduğu için kentsel olarak geliştirilebilir (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

Alt ve üst geçitler trafiği rahatlatarak şekilde dizayn edilmelidir (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

Halka hizmet eden kurumlar farklı yerlerde inşa edilmeli ki, her kurumunda etrafı gelişsinsin (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

Hafif Raylı sistem getirilmeli ve bu sistem ana güzergâh ve yan güzergâhları kapsamalıdır.

Kurumsal çalışmalar tüm kurumlarla bir araya gelerek, kentle ilgili (Özellikle bilimsel çalışma yapan veya yapılmış akademik çalışmalar göz önünde bulundurulmalı) çalıştaylar yapılmalı ve çıkan kararlar herkes tarafından denetlenerek kademeli şekilde uygulanmalıdır (Şahin, Aktaran: Topal (2018)).

Çavuşoğlu, Sanayi ve Özsan Sanayi Siteleri şehrin içinden çıkarılmalıdır (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).

Daha fazla eğitim ile birlikte sıfır atık projesi var, ancak bunu herkes iyi bilmeli ve çocuklara bu öğretilmelidir (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).

Eğitim markalaşma yönünden çok önemlidir (Savaş, Aktaran: Topal (2018)).

Dışardan gelenler için burada iyi bir eğitim alt yapısının olduğunun bildirilmesi önemlidir.

Özel üniversite imajı artırır niteliktedir.

Yeşil alanların artırılması gerekmektedir (Özerhan, Aktaran: Topal (2018)).

Tehlikeli Atık Toplayacak Lisanslı yer bulunmamaktadır. Ağrıdan, Ankara'dan, Gaziantep'ten istiyoruz. Bunu da belediyenin yapması gerekir. Tanıtımlar az ve yetersiz durumda ve herkese hitap etmemektedir. Tekstilde yetişmiş nitelikli eleman sıkıntısı bulunmaktadır. (Laboratuvarcı, Makine Operatörü, Kalifiye olarak). Malatya tekstilde çok iyi konumda, ancak Türkiye'de ilk 6-7'ye girebilir (Dirier, Aktaran: Topal (2018)).

Çevre Yolunun olmaması da önemli bir dezavantajdır (Dirier, Aktaran: Topal (2018)).

Fabrikada çalışan ve kritik kararlar alan nitelikli elemanların Malatya’da olmaması veya var olan elemanların sorumluluk almamaları sebebiyle Tekirdağ, Trabzon, Gaziantep, Kahramanmaraş, Kayseri gibi yerlerden nitelikli eleman getirilmesine neden olmaktadır. “Dışardan gelenler bize hafta sonu ne yapıyorsunuz?” diye soruyorlar. İşçiler asgari ücretle çalıştıklarından fabrikalar arasında gezip durmaktalar (Dirier, Aktaran: Topal (2018)).

Malatya, üretimden uzak, esnaf hazır alıp satmaya alışmış, kent esnafı turizme hazır değil. Hediyelik eşya, gastronomi mekânları açılmalı, turist istediği her şeyi rahatlıkla bulabilmeli, tarihi, turistik yerleri gezdirmek için kentte bir tane kokartlı rehber bulunmakta, gelen kabileleri kim gezdirecek. Yabancı dil bilen eleman yok, yerli turisti gezdirecek olan da en yakın Arslantepe’yi anlatabilecek durumda. Yeterince rehber bulunmamaktadır (Kılıç, Aktaran: Topal (2018)).

5. Sonuç

Geneleksen ile modern, yeni ile eskiyi, Doğu ile Batıyı aynı anda yaşayan Malatya, kayısı ile Battalgazi gibi tarihi kişilikleri, İsmet İnönü, Turgut Özal gibi siyasi kişileri, Somuncu Baba, Niyazi Mısıri gibi manevi kişilikleri, türküleri, yemekleri, şiirleri, halayları, semahları ile bir kültür, tarım, sanayi ve tarih kenti halini almıştır. Fatih Sultan Mehmet’in dediği gibi “Hüner bir şehri fethetmek değil, hüner o şehri yaşanabilir kılmaktır” sözü doğrultusunda hareket etmiş kayısı ağırlıklı tarım sektörü, tekstil ve gıda ağırlıklı sanayi sektörü, sağlık sektörü ağırlıklı hizmet sektörü ile kendini yaşanabilir kılmıştır.

Marka şehir olma yolunda Malatya’nın güçlü ve zayıf yönlerini belirlemeye çalıştığımız bu çalışmada genel olarak şu sonuçlara varılmıştır:

Şehir, hem Doğu Anadolu’nun batısında, hem de İç Anadolu’nun doğusunda konumlanması sebebiyle Doğu ile Batı arasında bir kavşak

rolünü üstlenmiştir. Bu jeopolitik konum şehri ulaşım yönünde güçlü olması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Şehrin bu yönünün, son dönemlerde yapılan yatırımlarla güçlendiği görülmüştür. Bu ulaşım havayolu ve demiryolu alanında da yeterli yatırımın yapılmasını gerekli kılmaktadır. Ankara-Sivas arasındaki hızlı tren projesinin 2019 yılı (bu yıl) içerisinde deneme sürüşlerine başlayacak olması ve Sivas-Malatya arasında planlanan hızlı tren projesinde ihale aşamasında olması oldukça olumlu bir gelişmedir. Olumsuz anlamda plansız yapılaşma, mevcut yeşil alanların korunmaması, kaldırımların amacına uygun kullanılmaması, trafik sorununun tam teşekküllü bitirilmemiş olması, çevre yolunun şehrin içerisinde kalması nedeniyle trafik yoğunluğu yaşanmakta olup, 100 km olan Elazığ-Malatya arası yaklaşık 1 saat sürmekte ama Malatya'nın doğu girişi ile batı çıkışı arası yaklaşık 20 km olmasına rağmen trafiğin yoğun olduğu saatlerde yaklaşık 1 saatte sürmektedir. Bu problem, komşu illerde çevre yollarının şehrin dışında geçmesinden dolayı yaşanmamaktadır.

Şehir ekonomik ve kültürel yönden çevre illere oranla çok güçlü yönleri vardır. Bu güçlü yönlerine rağmen beklenen turizm gelirlerini yakalamadığı, yerli ve yabancı turistlerin gelmediği görülmüştür. Bu alanda film festivali, fuarlar, tanıtım günleri vb. gibi faaliyetler etkin şekilde yapılmasına rağmen yeterli reklam ve iletişim kanallarının kullanılmadığı ve halkın bu alanda bir çalışma içinde olmadığı görülmüştür. Van Der Meer'in (1990) de "Başarılı marka yaratma çalışmaları incelendiğinde, markanın yerel yönetimlerin desteği ile gerçekleştirildiği görülmektedir" diyerek belirttiği gibi şehrin tanıtımında belirleyici rol oynayan, valilik, belediyeler, ticaret odası, turizm ve kültür müdürlüğü üzerine çok iş düşmektedir. Bu kurum ve kuruluşlar güçlü bir marka için yoğun bir çaba sarf etmek zorundadırlar. Özellikle Arslantepe ve Nemrut (Adıyaman-Malatya sınırında) gibi açık hava müzelerinin Türkiye ve Dünya çapında tanıtımının önemi büyüktür.

Kültür tarihi açısından birçok medeniyete beşiklik etmiş şehir olan Malatya, özellikle Darende, Arapgir, Eski Malatya (Battalgazi) ve Hekimhan odaklı kültür turizmi geliştirilmelidir. Arslantepe ve Nemrut'un değerlendirilmesi gerekmektedir. Doğa turizminin geliştirilmesi Arslantepe'nin (UNESCO'ya ön adaylığı kabul edildi adaylığı kabul edilmek üzere) kültürel dokusunun ve çevresinin peyzaj düzenlemesinin yapılması acilen gerekmektedir. Yarcan'ın (1995: 59) "Altyapı açısından yetersiz ya da başarısız olan bir kentin markalaşma sürecinde başarı sağlayamayacağı belli bir gerçektir" şeklinde belirttiği gibi bu yapıların olduğu yerler gibi tüm şehirde alt yapı ve çevre düzenlemesindeki eksiklerinin bir an önce yapılması gerekmektedir.

Eğitim alanı olarak; diğer bölge şehirlere göre güçlü yönleri vardır. Özellikle yükseköğretimde ikinci üniversite açılmış ancak halen kurulum aşamasındadır. Hem İnönü Üniversitesi hem de yeni açılan Turgut Özal Üniversitesinin tam kapasite ile çalışması ve özel bir üniversiteninde açılması halinde bölgenin eğitim alanında cazibe merkezi durumuna getirilmesi olasıdır.

Göç konusunda her ne kadar Şeriat'nin (1998) "Nehirler ulaştıkları yerlere nasıl ki hayat verip yeşillendiriyorsa, göçmenler de aynı şekilde geçtikleri yerlere, hareketlilik, yeni düşünceler ve kültürler vererek yeni bir medeniyete katkıda bulunurlar. Durgun suların kokuştugu gibi, durgun yerli toplumlar da kokuşur ve medeniyet adına bir fayda da bulunamazlar" (Şeriat, 1998: 41). Bu sözler gerçeği yansıtırsa da Malatya adına nitelikli göç verip niteliksiz göç aldığı, göç aldığı yerlerin belli alanlar olması ve buralarda asgari hayat seviyelerinin yaşanması sebebiyle olumsuzluklar bulunmaktadır. Bu asayiş olayları açısından da büyük bir engeldir. Malatya'dan nitelikli elaman göçünü önlemek için gereken önlemler alınmalı, olduğu yerde insanları mutlu etmek, şehre aidiyet duygusunu arttırmak, daha fazla imkân vermek,

onların bulamadıkları şeylere veya isteklerine önem verip bu kalifiye elaman göçünün engellenmesi gerekir.

Şehir konumu yönünde gelişmeye açıktır, halkın da bu gelişmeye katkı sağlayacağı kaçınılmazdır. Kollektif çalışma isteği bu şehirde vardır. Belli alanlarda sanayisi güçlü görülebilir. Fakat bu alanlar sınırlıdır. Tarıma dayalı ekonomik büyüme bazı sıkıntıları getirmektedir. Çiftçilerin eğitimi, tarım ürünlerinin azlığı, üretilen ürünlerinin katma değer kazanılmadan tüketilmesi ve son yıllardaki kuraklık Malatya'nın zayıf yönleridir. Tarım İl Müdürlüğü'nün bu alanda daha fazla çalışma yapması beklenilmektedir. Özellikle dünya kuru kayısı üretimini %85'ini elinde bulunduran Malatya'nın bunu değerlendirmesi ve katma değer katarak piyasaya sürmesi olumlu bir etki yaratacaktır. Ayrıca Malatya gastronomi alanında Türkiye'de ilk üç'e girecek olan potansiyeli ile büyük bir fark yaratılabilir. Vegan ve vejeteryan mutfağında da önemli ilgi kaynağı olabilir, bunun içinde yöresel yemek yapan restoranların sayısının artırılması gerekmektedir.

Bölge şehirlerine göre tekstil alanında güçlü yönleri bulunmaktadır. Bu alanda Malatya'da bulunan üniversitelerin teknik eleman ihtiyacını karşılayacak şekilde bölümler açması, yine üniversitede gerekli olan tahliller-analizler için yüksek teknolojili laboratuvarların kurulmasının yapılması, işler hale getirilmesi ve bu alanda özellikle şehir, cazibe bölgesi olması sebebiyle devlet teşviklerinden yararlanılabilir. Çalışmaları yapılması, hammadde, atık malzeme vb. gibi ihtiyaçlarında yaşanan sorunlara çözüm bulunması halinde bu alana yatırımların artmasını sağlayacaktır.

Tarihi, doğal güzellikleri, tarımsal ürünleri, sağlık turizmi (Turgut Özal Tıp Merkezine yurt içi ve yurt dışından karaciğer, kök hücre, böbrek, kemik iliği, ince bağırsak vb. gibi nakiller için birçok hasta gelmektedir. Canlıdan canlıya karaciğer naklinde dünya'da 2'inci, Avrupa'da 1'inci sıradadır.), gastronomi, lojistik, ulaşım, inanç turizmi,

kültür turizmi, tekstil, Yeni Malatya spor gibi güçlü olduğu alanlarda durum tespiti yapıp, oluşturulacak plan, program doğrultusunda bu alanlarda gerekli gelişimler sağlanmalı ve ana marka etrafında her alanda gelişmiş iyi bir marka şehir oluşturulmalıdır.

Malatya Film Festivali ve Kayısı Fuarı (birkaç yıldır çeşitli nedenlerle yapılmıyor) yapılmakta ama istenilen sonuç elde edilememekte, yeterli bir tanıtım yapılamamaktadır. Malatya`da, Anadolu Türküleri içerisinde önemli bir yeri olan, kendine has şekil ve tarzda söylenen, kültürel bir zengilik olan Arguvan Türküleri için Arguvan Türkü Festivali, Darende Zengibar Karakuçak Güreşleri ve Kültür Festivali, iç oranı %78`lere varan ve dünyanın en iyi cevizlerinden olan Hekimhan Cevizi için Hekimhan Ceviz ve Kültür Festivali, 41 çeşit üzüm çeşidi yetiştirilen ve Türkiye`de ve Dünya`da tek olan Köhnü üzümünü için Arapgir Bağbozumu Şenlikleri, Doğanşehir Elma ve Kültür Şenliği, Akçadağ Kültür ve Sanat Şenliği, Melita`dan Battalgazi`ye Tarih-Kültür-Arkeoloji-Sanat Günleri, Doğanşol Nar Festivali, Yeşilyurt Kiraz Şenlikleri yapılmaktadır. Film festivali ve kayısı fuarı gibi bunlarda da yeteri kadar verimli alınmamaktadır. Her ne kadar tanıtıma katkıları olsada günümüz şartlarını tam yakalayamadıkları, Malatya`da yaşayanlar tarafından da yoğun bir talep olmadığı için organizasyonlar bir nebze eksik kalmaktadır. Bu organizasyonlar hem yerel hem de ulusal bazda yoğun bir katılımı ile gerçekleşmesi ve gerekli tanıtımların yapılması için önlemlerin alınması ve eksikliklerin giderilmesi gerekmektedir. Yeni Trend turizm faaliyetlerine tam uygun olan Levent Vadisi, Tohma Vadisi, Darende Gürpınar Şelalesi, Sultansuyu Tarım işletme Müdürlüğü (safkan arap atlarının yetiştirilmesiyle ünlü) gibi yerlerin turizme hareketlilik kazandıracığı görüşü hâkimdir.

Kurumlar arası koordinasyon eksikliği bulunmakta ve bu alanda çalışmaya giren her kurumun bağımsız hareket ettiği anlaşılmış. Bu durumun başarısızlık getirdiği ve STK`lardan bu koordinasyonda yeterli desteğin alınmadığı veya verilmediği belirlenmiştir.

Markalaşma çalışmalarının Malatya Valiliği-Belediye ve İnönü Üniversitesi öncülüğünde yapıldığını çok kurum ve kuruluşların bildiği görülmüş, ancak STK ve odaların bu markalaşma çalışmalarına katılmadığı görülmüştür.

Şehir; “Kayısı”, “Kayısı Başkenti”, “Malatya’ya gelmek kolay gitmek zordur.” “Keşfedilmemiş güzellik ve birikimler diyarı”, “Kültürel Mirasıyla Markalaşan Şehir Malatya” katılımcılar tarafından slogan olarak görülmüştür. Belediye logo olarak Arslantepe, Arapkir Üzüümü, Kayısı Kalesi gibi figürler kullanılabilir.

Çalışmaya katılan katılımcıların Malatya’nın misafirperver bir insanı özelliği sahip olduğu ve Malatya’yı ifade eden şarkının ise “Malatya Malatya” şarkısı olduğu tespit edilmiştir.

Sosyal medya alanında da tanıtım çalışmaları yapılmalı ve özellikle turizmde bir değer oluşturulmaya başlanılmalıdır. Turizmde yeni trendler yakalanmalı, yeni müzelerin, yeni otellerin ve yeni mekânların açılması gerekmektedir.

Malatya’nın “Marka Şehir” olma yolunda birçok problemini vardır. Bunun için problemleri çözerek, cazibe merkezleri oluşturulmalı, uzun dönemli yatırımcılar şehre çekmeli, şehirde yaşayan vatandaşlara aidiyet duygusunu yaşatılmalı, kültür sanat ve sportif faaliyetleri yaygınlaştırmalıdır. Sağlık turizmi, doğa turizmi, müze kompleksi kurulması, kayısı ve alternatif ürünlerle ilgili üretici destekli çeşitli sektörler oluşturulması halinde gelecekle ilgili olumlu düşünceler oluşabilecektir. Marka şehir olmak için çok çaba gerekmektedir. Kent imajı için eğitilmiş insan, kentin buna inanması, üretime önem vermesi, el sanatları, orta ölçekli imalatın sanayiye dönüşmesi gerekmektedir.

Malatyalılar markalaşma sürecinde yeterince bilince sahip değillerdir. Daha çok farkındalık oluşturulmalıdır. İstekliler, markalaşmanın ne

tür farklılaşma oluşturacağına dair bir şey bilmedikleri için tam olarak algılanamıyorlar görüşündedirler.

Malatya için yapılacakların başında, yerel ve bölgesel bir vizyon geliştirilmelidir. Stratejik amaç ve hedefler belirlenmeli ve bu hedeflere ulaşmak için ne yapılması gerektiği planlanmalıdır. İlin bir kalkınma planı olmalı, bu plan sürekli olarak, geliştirilmeli ve revize edilmelidir.

Malatya-Sivas hattı hızlı tren projesine dâhil edilmiş, proje ihale aşamasındadır. İhale işlemlerinin bitirilip, yapılmasına başlanılmalıdır. Yapımına başlanılan kuzey çevre yolunun bir an önce bitirilip şehir içi trafiğin rahatlatılması, Malatya'nın Trabzon - Hatay hattında inşa edilmesi planlanan karayolu güzergahına dâhil edilmesi ve Malatya'nın mevcut ve gelecek potansiyelini karşılayabilecek sivil bir havalimanı yapılması, hususunda gerekli çalışmalar yapılmalıdır.

Malatya'da kentsel ulaşım sorunlarının çözümü için toplu taşıma araçlarına odaklanan bir ulaşım sisteminin oluşturulması gerekmektedir. Nüfus ve nüfus artışı yolcu sayısında artışa yol açmaktadır. Kentsel ulaşım sistemlerinin seçilmesi ve planlanmasında hem talebi hem de gelecekteki gelişmeleri karşılayan sistemlere öncelik verilmelidir. Bunun için kentin ekonomik ve kentsel özelliklerini göz önünde bulundurularak ve toplu taşımayı eksene alarak bir ulaşım projeksiyonu geliştirilmelidir. Ulaştırma ve altyapısı sorununu çözmek, Malatya'nın daha yaşanabilir ve çağdaş bir kent kimliği benimsemesinin en önemli noktalarından biridir. Büyükşehirlerde ulaşım altyapısının bel kemiğini oluşturan raylı sistem projesi şu anda en makul alternatiftir. Bugünden geleceğe yapılacak planlar, bu projenin uygulanabilirliğini artıracak, maliyetleri en aza indirecek ve ilerleyen yıllarda daha da derinleşecek olan ulaşım sorununu önlemeye yardımcı olacaktır.

Malatya, ülkemizin kesişen bir konumunu temsil eder. Malatya, Türkiye'nin doğu, batı, kuzey ve güney geçiş rotalarında yer

almaktadır. Bu anlamda Malatya bir transfer şehridir. Bununla birlikte, bu yollarda ve ilimizin bu konumdan yararlanmasını sağlayacak yollar üzerinde inşa edilmiş hiçbir tesisimiz bulunmamaktadır. Konaklama ve dinlenme tesisleri, kayısı ve türev ürünleri satış merkezleri gibi alanlar kurulmalıdır.

Markalaşma çalışmalarında yerel yöneticilerin bir koordinasyon ve bir hedef doğrultusunda STK'larla birlikte konuyu ele almalı, sorunların çözümünde birlikte hareket etmeleri oldukça önemlidir. Markalaşma çalışmalarında, alanında uzman görüşlerine müracaat etmeleri onlardan profesyonel destek almaları gerekmektedir. Şehir için geleceğe yönelik kalıcı projelere yönelilmelidir. Şehrin kültürel özelliklerini ön plana çıkaracak projelere önem verilmelidir.

Sonuç olarak Malatya birçok özelliği ile birçok alanda marka şehir olma potansiyeline sahiptir. Ancak, Al & Laura Ries (2018: 41) Marka Yaratmanın 22 Kuralı adlı kitabında: “Bir konuda marka olmak istiyorsanız tek bir konuda olmanız gerekir. Marka isminin arkasına herşey koyulursa marka gücünü yitirir. Güçlü bir marka için markayı daraltmak gerekir.” ya da Kotler'e (1997: 443) göre “Bir marka belirtildiği kişinin belirli özelliklerini akla getirir.” sözlerinde belirttiği gibi ana marka değeri oluşturulmalı bu ana marka şehre özgü olmalıdır. Diğer özellikler ana markaya hizmet etmelidir. Bu da yaptığımız görüşmelerde de ortaya çıkan ve Malatya denilince ilk akla gelen kayısıdır. Dünya kuru kayısı ihracatının %85'ini elinde bulunduran Malatya'nın bunu her aşamada kullanıp, öncedende atıfta bulunduğumuz Güney Kore'nin Gwangyang şehrinin yaptığı gibi (Her yıl beşyüzbin turist çekmektedir.) Kayısı Çiçeği festivali tarzında organizasyonları, sağlık sektörü'nde dâhil olmak üzere, kayısıdan katma değer yaratılarak her aşamasında faydalanılması gerekmektedir. Konumu, kültür şehri olması, tarihi kent olması, yeraltı ve yerüstü kaynakları, siyasileri, ünlüleri, Malatyaspor, Arguvan Türküleri, gastronomisi, şehirde yetişen diğer meyve ve sebze türlerinde

yardımcı olması ile birlikte şehir bir marka haline gelecektir. Kongar (1997: 3), “Dünyanın her toplumundaki bireyler, dünya kültüründe bulamamış ve göremedikleri ve bu kültürle özdeşleştirdiklerini bulmaktadırlar.” diye belirttiği gibi Malatya markası bu aranan kültürlerden biri haline gelecektir. Bu markalaşma serüveninde, şehrin markalaşmasında bazı engeller bulunsada Malatya şehri bu sorunların altından kalkabilecek bilgi, birikime ve vizyona sahiptir. Mevcut gücünü bu yöne kanalize ettiği takdirde New York, Paris gibi marka bir şehir olması kaçınılmazdır. Markalaşan bir şehir demek, çağdaşlaşan bir şehirde demektir. Bu markalaşmış ya da çağdaş bir şehir sadece Malatya için değil çevre şehirlere de sayısız katkıda bulunacak ve bölgesel bir atılıma sebebiyet verecektir.

Malatya'nın kayısı üzerinden markalaşabilmesi için kayısının üzerinde bulunan sorunların da çözülmesi gerekmektedir. Öncelikle Valilik, Üniversite ve Tarım ve Orman İl Müdürlüğü yetkililerinin kayısı üreticilerine vereceği eğitimle, bakım, sulama, suni gübre, kimyasal ilaç, meyvenin hasadı, kükürtlenmesi, işlenmesi, kurutulması, depolanması gibi konularda çiftçinin bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Bu şekilde belli bir standart yakalanacak, verimlilik sağlanmış olacak ve yapılan birçok yanlış uygulamalara son verilecektir. Özellikle ihracattaki fazla kükürtlenme vb. gibi sorunlarla ürün tekrar iade edilmeyecek, kayısının imajı zedelenmeyecektir. Valilik, Tarım ve Orman İl Müdürlüğü, Ticaret İl Müdürlüğü, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü'nün öncülüğünde yaş kayısının daha fazla oranda piyasaya sürülebilmesi için ihtiyaç duyulan soğuk hava zincirlerinin yapılması gerekmektedir.

Kayısı'ya katma değer katabilmek, kayısıdan farklı ürünler elde edebilmek veya kayısı çiçeği festivali, agro turizm (tarım turizmi) gibi farklı alanlarda “Ne Yapılabilir” in cevabı için üniversite, kamu, özel sektör, ihracatçı, STK'lar gibi kayısı ile ilgili bilgisi olan tüm birimlerin toplanarak bu konuda çalışma yapması gerekmektedir. Ayrıca Tarım

ve Orman Müdürlüğü tarafından yapılan senelik rekolte çerçevesinde kayısıda aşırı fiyat düşüşlerine engel olabilmek amacıyla üreticiyi yaş kayısı, gün kurusu veya sarı kayısı yapılmasına sevk edilmeli, rekolte'nin yüksek olduğu senelerde, bu fazla rekolteyi azaltmak, piyasa'da eritmek için gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

Valilik, Tarım İl Müdürlüğü, Ticaret İl Müdürlüğü, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü, Ticaret ve Sanayi Odası, ihracatçılar ve diğer yetkililer bir araya gelerek esnek olan fiyatların üreticilerin lehine sabitlenmesi, üreticinin verdiği emeğin karşılığının alınabilmesi için gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir. Yine aynı birimlerin hazırlayacağı rapor doğrultusunda kayısının findeğir gibi stratejik ürün kategorisine girmesi, tarımsal destekte, ürünün satılmasında, mevsimsel zararların karşılanmasında devletin üreticiye destek vermesi yönünde lobi çalışmalarının yapılması gerekmektedir.

Belediye, Valilik, Üniversite, Fırat Kalkınma Ajansı, Ticaret İl Müdürlüğü, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü, Tarım ve Orman İl Müdürlüğü, İl kültür ve Turizm Müdürlüğü ve STK'larla birlikte Malatya'nın markalaşmasında ana marka olan kayısı ve Malatya ile ilgili "Nasıl bir tanıtım yapılmalı?", "Şehrin logosu, sloganı, şarkısı, imajı ne olmalı?", sorularına cevap aranmalı ve alınan kararlar neticesinde ulusal ve uluslararası alanda etkin bir tanıtım yapılmalı, belli aralıklarla çalışmaların başarısı kontrol edilmelidir. Kontrol aşamasında tespit edilen aksaklıklar ivedilikle giderilmelidir.

Şehrin markalaşması, şehir sakinlerinin ve şehri ziyaret edenlerin şehirle ilgili algılarını olumlu yönde etkileyecektir. Bu da hem şehir sakinlerinin şehre olan bağlılığını artıracak, hem de şehir ziyaret edenlerin zihninde kalıcı bir etki yaratacaktır. Böylece şehre yepyeni bir enerji ve motivasyon kazandırılacak, turizm ve ticarete önemli bir atılım gerçekleşecektir. Sonuçta bölge ekonomisine ve dolayısıyla ülke ekonomisine katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Aaker, D. (2009). *Managing Brand Equity*. New York, The Free Press.
- Banger, G. (2006). Marka Olmak, <http://www.gurcanbanger.com /yaz/esk0491.htm>. Erişim Tarihi: 20 Şubat 2018.
- Bedük, A. (2003). Marka İmajı ve İhracata Etkileri, www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2003/marka.htm. Erişim Tarihi 15 Haziran 2006.
- Cengiz, A. Aktaran: Topal, M. – İnönü Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü 4.Sınıf Öğrencisi. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 12 Ekim 2018. Malatya.
- Çapık, U. (2013). Şehir Markası Oluşturma Süreci ve Şehrin Kimlik Bileşenlerinin Geliştirilmesine Yönelik Bir Araştırma: Kars Örneği. *Kars Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi.
- Dağtekin, B. Aktaran: Topal, M. – Halk Eğitim Müdürlüğü Müdür Yardımcısı. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 25 Eylül 2018. Malatya.
- Dirier, A. Aktaran: Topal, M. - ILSAN Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. Kalite Güvence – İ.S.G. Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 12 Ekim 2018. Malatya.
- Erdem, E. Aktaran: Topal, M. - Ticaret İl Müdürlüğü Şube Müdür Vekili. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 26 Eylül 2018. Malatya.
- Ertan, Y. Aktaran: Topal, M. - Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü Turizm Şefliğinde Görevli. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 26 Eylül 2018. Malatya.
- Gümüş, M. Aktaran: Topal, M. - Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği Malatya Şube Başkanı. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 11 Ekim 2018. Malatya.
- Güneş, N. Aktaran: Topal, M. - Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Genel Sekreteri. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 11 Ekim 2018. Malatya.
- <http://www.planlama.org/new/images/stories/Dokuman/istanbul cdp/4 swot analizi.pdf> Erişim Tarihi: 23 Haziran 2018.
- Ilgüner, M. (2006). *Türkiye’de Marka Yaratma ve Yaşatmanın Altın Kuralları*. İstanbul, Rota Yayıncılık.
- Kavaratzis, M. (2009). Cities and Their Brands: Lessons from Corporate Branding. *Palgrave Macmillan*, Vol. 5, 1, 26–37.

- Kaya, H. Aktaran: Topal, M. – Er Tv Güne Bakış Programı Sunucusu. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 27 Eylül 2018. Malatya.
- Kılıç, İ. H. Aktaran: Topal, M. - Valilik İl Basın ve Halkla İlişkiler Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 26 Ekim 2018. Malatya.
- Kongar, E. (1997). “Küreselleşme ve Kültürel Farklılıklar Çerçevesinde Ulusal Kültür”. [www.kongar.org /makaleler/](http://www.kongar.org/makaleler/). Erişim Tarihi: 22 Şubat 2018.
- Korkmaz, B. Aktaran: Topal, M. Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü Turizm Araştırmacısı. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 25 Eylül 2018. Malatya.
- Kotler, P. (1997). *Marketing Management*, 7th ed. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Kotler, P., Haider, D. H. and Rein, I. (1993). *Marketing Places Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations*. New York, The Free Press.
- Langer, R. (2000). *Place Images and Place Marketing, Department of Intercultural Communication and Management*. Fredericksberg, Copenhagen Business School.
- Levent, M. Aktaran: Topal, M. - Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü Şube Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 25 Eylül 2018. Malatya.
- Macit, T. Aktaran: Topal M. - İl Tarım ve Orman Müdürlüğü İl Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 28 Eylül 2018. Malatya.
- Omaç, İ. Aktaran: Topal, M. - Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreter Yardımcısı. İzzettin OMAÇ. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 27 Eylül 2018. Malatya.
- Özerhan, A. Aktaran: Topal, M. - Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü Şube Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 26 Eylül 2018. Malatya.
- Özpolat, E. Aktaran: Topal, M. - Büyükşehir Belediyesi Strateji Geliştirme ve Hibe Projeleri Şube Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 19 Ekim 2018. Malatya.
- Perry, A. ve Wisnom, D. (2004). *Markanın DNA’sı, Eşsiz ve Dayanıklı Markalar Yaratmanın Kuralları*, Çev: Zeynep Yılmaz, İstanbul, MediaCat Yayınları.
- Pira, A., Kocabaş, F. ve Yeniçeri, M. (2005). *Küresel Pazarda Marka Yönetimi ve Halkla İlişkiler*, İstanbul, Dönence Basım ve Yayın Hizmetleri.
- Rainisto, S. K. (2003). *Success Factors of Place Marketing: A Study of Place Marketing Practice in Northern Europe and United States*, Doctoral

- Dissertations, Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business.
- Ries, A. ve Ries, L. (2018). *Marka Yaratmanın 22 Kuralı*. Çev. Atakan Özdemir, İstanbul, Mediacat Yayınları.
- Savaş, M. Aktaran: Topal, M. - Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü Müdür Yardımcısı. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 05 Ekim 2018. Malatya.
- Şahin, H. Aktaran: Topal, M. - Müze Müdürlüğü Antropolog. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 28 Eylül 2018. Malatya.
- Şeriatı, A. (1998). *Medeniyet Tarihi*, Cilt 1, İstanbul, Fecr Yayınları.
- Tatari, B. ve Güngörürler, S. (2003). *En Çok Marka Başvurusu ve Tesciline Sahip İzmirli Firmalar ve Markalaşmanın Önemi*, İzmir Ticaret Odası Yayını.
- Türkmen, İ. Aktaran: Topal, M. – İnönü Üniversitesi Rektör Yardımcısı. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 19 Ekim 2018. Malatya.
- Türkoğlu, M. Aktaran: Topal, M. – Yeşilyurt Belediyesi Özel Kalem Müdürü. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 26 Ekim 2018. Malatya.
- Uztuğ, F. (2003). *Markan Kadar Konuş; Marka İletişimi Stratejileri*. İstanbul, Mediacat Yayınları.
- Van Der Meer, J. (1990). *The Role of City Marketing in Urban Management*, Paper Presented on The 30th European Congress of The Regional Science Association International, İstanbul.
- Vural, B.B. (2010). Bir Şehri Markası Yaratma Süreci ve Edirne Şehri Markası İçin Bir Model Önerisi. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi.
- Yarcan, S. (1995). *Türkiye’de Turizm ve Uluslararasılaşma*. 1.Basım, İstanbul, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Yüzenoğlu, M. Aktaran: Topal, M. – Fırat Kalkınma Ajansı Uzman. “Şehir Markası Kavramı; Malatya Örneği Üzerine Bir İnceleme”konulu kişisel görüşme. 05 Ekim 2018. Malatya.

Optimal Investment in Hydroelectric Energy

Mustafa AKAN*

¹Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme İngilizce Bölümü, İstanbul, Türkiye
Orcid Number: 0000-0002-2900-4932

Received Date: 31.05.2019

***Corresponding author e-mail:** mustafaakan@halic.edu.tr **Accepted Date:** 19.09.2019

Atf/Citation: Akan, M., "Optimal Investment in Hydroelectric Energy", Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 407-422.

Abstract

Assuming that the total energy demand is satisfied by oil and hydroelectric energy, optimal investment in hydroelectric production capacity which is a function of the size of the dam and the water availability, which changes by seasons, is analyzed using optimal control theory. Investment cost in dam capacity depends not only on the purchase cost of additional capacity but also on the installation of that capacity. The optimal investment is to invest heavily in early stages by gradually decreasing it until the long-term equilibrium point is reached. The equilibrium point also oscillates but stable. However, since the dam size is usually large compared to the amplitude of the oscillation, the optimal path and the equilibrium level of investment can be considered to be functions of relevant parameters of the problem only.

Keywords:Hydroelectric, Optimal Control Investment

Optimal Hidroelektrik Enerji Yatırımları

Öz

Toplam enerjinin petrol ve hidroelektrik enerjiden karşılanacağı varsayımıyla hidroelektrik üretim kapasitesine yapılacak optimal yatırım konusu, üretim kapasitesinin baraj kapasitesi ve yeterli su seviyesine bağlı olduğu gözönüne alınarak, dinamik olarak incelenmiştir. Çalışmada Optimal Control Teorisi metodu kullanılmıştır. Ayrıca, yeni yatırım maliyetinin hem barajda kullanılan makina

ve tehzizatın fiyatına hemde yeni yatırımın çalışır hale gelmesi için yapılan ilave harcamalara bağı olacağı varsayılmıştır. Optimal yatırım planı başlangıçta yoğun yatırım yapılması ve yatırım tutarının, uzun vade denge tutarına ulaşınca kadar, yavaşlatılarak devam etmesi şeklindedir. Denge noktası istikrarlı ancak su seviyesine göre değişmektedir. Ancak baraj büyüklüğü su seviyesinin değişim seviyesine göre çok büyük olacağı düşünüldüğünde hem denge seviyesinin hemde optimal yatırımın zaman patikasının problemin ilgili parametrelerine bağı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Hidroelektrik, Optimal Kontrol, Yatırım

1. Introduction

The crisis which started in the USA in 2008 have quickly spread over the world and it is still continuing even though a breakdown in world financial order have been averted by the concerted action of the governments of the United States and Europe. The real sectors in almost all major countries have been affected also. The financial crisis has affected the real sector also in almost all major economies of the world with the exception of China, India. A recent study by OECD study (Economic Outlook, 2018) estimates that the US will grow only by 2.4% in 2019 and 2% in 2020. Euro area OECD countries are expected to grow by 1.9% in 2018 and 1.4% in 2020. The total of OECD countries will grow by 2.1% in 2018 and 1.9% in 2020. Turkey has also been affected by the ongoing crisis. The growth rate of the economy is expected to be 2% in 2019 and 2.7% in 2020. Unemployment rates were 3.9%, 8.2%, and 5.3% in the USA, Eurozone OECD countries, and total OECD respectively in 2018. These rates are expected to be 3.5%, 7.2%, and 5% in 2020.

The major concern of all these countries was and still is to increase growth by fiscal and monetary measures to lower unemployment rates and to attain a somewhat sustainable growth rates within rapidly globalizing capital, goods and services markets (not labor) with marketing politics based on rapid consumption. Meanwhile the

world's total population has increased from 3 billion to 7.5 billion between 1960 and 2017 (World Bank, 2012) and it is expected to reach over 9.7 billion by 2050 (UN, 2019). Moreover, increasing income of the population of most populous states of the world (China and India) is already and will continue to further accelerate the demand for goods (and services). However, production to meet the demand will use the scarce resources of the world especially oil, gas, and coal in accelerating rate. Table 1 below shows the demand for energy until the year 2035.

Table 1. World Total Energy Consumption by Fuel and Region (Quadrillion Btu-British Thermal Unit)

Region/Country	2005	2006	2007	2008	2010	2015	2020	2025	2030	2035
Total OECD										
Liquids	100,4	99,6	99,3	96,5	91,6	94,1	95,6	96,7	97,9	99,7
Natural Gas	53,6	54,1	55,7	56,3	56,5	59,2	61,4	63,6	67,1	70,6
Coal	46,7	46,8	47,8	46,8	43,5	42,6	43,1	44,6	45,3	46,7
Nuclear	23,30	23,40	22,60	22,60	22,70	25,20	26,70	27,80	29,10	29,80
Other	20,00	20,40	20,70	22,10	23,70	29,30	33,60	37,10	39,40	41,40
Total	243,9	244,3	246,1	244,3	238	250,4	260,6	269,8	278,7	288,2
Total Non-OECD										
Liquids	70,4	72,1	73,4	76,4	81,6	93,1	100,1	110,3	118,7	125,5
Natural Gas	51,5	53,4	55,2	58	60,1	68,1	76,6	85,9	95,2	104,1
Coal	75,6	80,4	85,6	92,2	105,9	114,7	121,4	135,1	149,4	162,5
Nuclear	4,20	4,40	4,50	4,60	5,00	7,90	12,20	15,80	18,30	21,40
Other	25,50	26,80	27,80	29,20	31,50	39,30	48,60	54,60	61,20	68,10
Total	227,20	237,00	246,50	260,50	284,10	323,10	358,90	401,70	442,80	481,60
Total World										
Liquids	170,80	171,70	172,70	173,00	173,20	187,20	195,80	207,00	216,60	225,20
Natural Gas	105,00	107,50	110,90	114,30	116,70	127,30	138,00	149,40	162,30	174,70
Coal	122,30	127,20	133,30	139,00	149,40	157,30	164,60	179,70	194,70	209,10
Nuclear	27,50	27,80	27,10	27,20	27,60	33,20	38,90	43,70	47,40	51,20
Other	45,40	47,10	48,50	51,30	55,20	68,50	82,20	91,70	100,60	109,50
Total	471,10	481,30	492,60	504,70	522,00	573,50	619,50	671,50	721,50	769,80

Source: International Energy Outlook, 2011

Notice that the energy demand will increase by 24% from 619.5 quadrillion Btu in 2020 to 769.8 in 2035 while the share of other (hydroelectric and other renewable) increase by 33 % from 82.2 to 109.5 Quadrillion Btu based on these estimates.

According to this table increasing demand will largely be met by nonrenewable sources. However, share of renewable sources will increase from 9.5% in 2005 to 14% in 2035 more than doubling the amount from 45 QBtu to 109 QBtu.

Currently oil, gas, and coal (carbon-based energy sources) constitute almost 80% of the total consumption while renewable energy (hydroelectric, sun, wind) constitutes only 13% of the total. However, oil and gas are expected to be depleted in 65, and 50-75 years respectively (Meadows, 2004). Coal sources are abundant, but its use will be limited by the atmospheric sink for carbon dioxide (Meadows, 2004). This implies that the world needs to find ways to better utilize the renewable energy sources. Hydroelectric energy is one of them and it is the subject of this paper.

Hydroelectric consumption (in equivalent million tons of oil) increased from 697 in 2007 to 918 in 2017 (BP Statistical review, 2018) implying an increase of 2.7% per year. The importance of this energy source for OECD countries is evident from the fact that its use increased from 289 (in million tons of equivalent oil) in 2007 to 314 in 2017, from 407 in 2007 to 603 in 2017 for non-OECD countries. The total use of this energy source increased from 696 in 2007 to 918 in 2017 implying a rate of increase of 3 % per year. From Table 1, the increase of total energy use was calculated to be about 1.9% per year between 2005 and 2015. Hydroelectric energy remains a significant source of energy since its potential is barely utilized as is evident from table 2 below.

Table 2. Hydropower Generation and Potential by Region (Gigawatt Hour)

Region	Gross Theoretical hydropower potential (GWh/year)	Technically feasible hydropower potential (GWh/year)	Economically feasible hydropower potential (GWh/year)	Installed hydrocapacity (Mw)	Hydro Gen in 2008 or average/most recent (GWh/year)	Hydro capacity under construction (MW)
Africa Total	>2.385.211	>1.161.467	>773.996	22.304	102.107	>7.961
Asia Total	16.990.783	5.785.657	3.553.627	299.182	1.107.055	>120.904
Australia Total	654.177	185.012	88.701	13.626	41.886	182
Europe Total	5.380.005	2.885.587	1.772.478	246.491	771.408	>18.812
North&Cent. America Total	>7.417.847	1.979.778	1.024.406	167.105	688.873	>5.362
South America Total	>5.778.880	2.606.408	1.558.523	>138.644	641.216	>18.619
World Total	>38.606.913	>14.504.209	>8.771.502	>887.352	3.352.546	>171.840

Source: World Atlas, 2009

As observed from Table 2, the additional total economically feasible hydropower potential is (8.771.502MToe-Million Tons of oil equivalent)) whereas the installed capacity is only about the tenth (887.352) of this capacity as sh. This implies that it is possible to increase, very significantly, the energy provided by hydro power.

Furthermore (IEA 2011) states;

- Hydropower is a widely used resource around the world. There is potential in about 150 countries.
- It is a proven and well-advanced technology (more 90% energy conversion efficiency) with more than half a century of experience.
- It has a long plant life (40-50 years) with lowest production costs and with the possibility of extending (double) the life of the plant.
- Its fuel (water) is renewable.

However, investment in hydro energy (dams) require very large investment and operational costs. Thus, the level of optimal investment, through time, which will maximize the profit of the investor is important and that is the problem which will be addressed in this paper.

The rest of the paper consists of three sections. In the first section the mathematical model, the necessary conditions for optimality are presented. In the second section the solution of the problem is characterized. The last sections consist of implications of the solution and suggestions for further research on the subject.

2. The Model and the Solution

The analysis is done assuming energy sector is controlled by a central planner (the government) and energy is sold at a given price at any given time. It is also assumed that energy is not stored, carbon-based energy price is exogenously determined, and the cost of operation of hydro -energy source (dam) is negligible.

Renewable energy resource is assumed to be the hydro-energy only and seasonably varying since energy produced from hydro-power plants is dependent on the precipitation rate and weather conditions. The actual production trend, for example in Turkey, by month for two years (2011-2012), is given in Figure 1. Below to show that production is actually cyclical. It is safe to assume that this cyclical character is also valid in most countries. An optimal control theoretic model will be employed since investment in capacity is made to meet the current and the expected demand in the future and that the capacity of production of fixed nature depreciates through time taking into consideration that the water level affects the production.

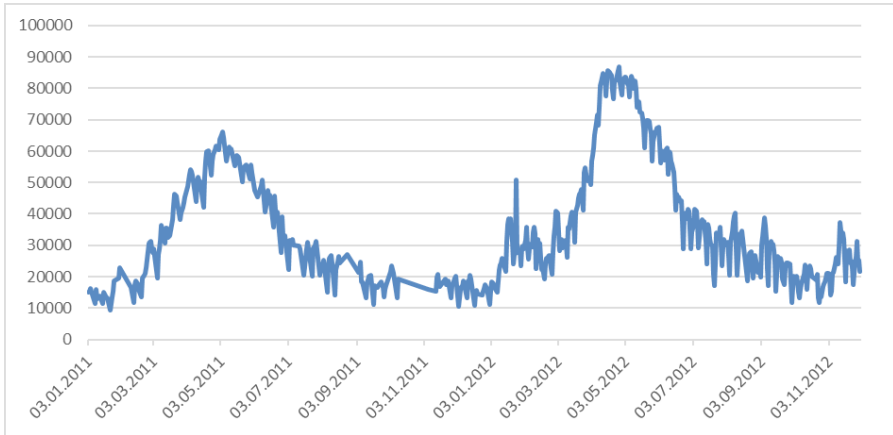


Figure 1. Turkey Hydroelectric Production Trend Between January 2011 and December.2012

Source: TEIAS Publications, 2012(Y Axis: Megawatts, X Axis: Dates)

As can be observed from this figure production roughly follows a sinusoidal trend. So, seasonality will be expressed as a sinus square function in our model as in Moser et al. (2012).

The planner (the government) is assumed to maximize its profits over an infinite horizon by optimally investing in hydro energy to meet the demand for energy by producing hydro energy and by buying carbon-based energy at predetermined prices.

Mathematically;

$$\max_{I(t) \geq 0, p_f(t) \geq 0} \int_0^{\infty} e^{-rt} (p(t)E(p(t)) - I(t)(b + cI(t)) - p_f E_f(t)) dt$$

$$K'(t) = I(t) - \delta K(t) \tag{1}$$

$$E_f(t) + E_H(K(t)) = E(t) \tag{2}$$

$$E_H(K, t) = (\nu \sin^2(kt\pi) + \tau) K^\alpha(t) \sigma \tag{3}$$

$$E_f(t), I(t), K(t) \geq 0$$

Where;

t =time

r =constant discount rate

$p(t)$: price of energy (electricity)

$E(p(t))$: Energy demand at time t

$I(t)$ =level of new investment in hydro electricity

b : unit cost of investment

c : adjustment cost parameter (the term bI represents the purchase cost of the required machinery-land while bI^2 represents the adjustment-installation cost of machinery. The squared term indicates that higher the level of investment higher will be the installation costs)

p_c :unit cost of carbon -based energy

E_c : Amount of imported carbon -based energy

$K(t)$: The level of total investment in hydro energy which increases by new investment and depreciates at an exponential rate of δ (equation 1).

$K'(t)$ =Time derivative of $K(t)$

$K(0) = K_0$, the initial level of hydro energy investment

$E_H(K, t)$: Energy supplied by hydro facilities K varying sinusoidal because of seasonal availability of water supply. We will assume that the periodicity $k=1$.

$\alpha \leq 1$: output elasticity of capital for hydro energy

k : period length which will be assumed to be 1

Equation (2) signifies the equality of supply and demand for energy. The total demand of energy is met by hydro energy and the imported energy.

The integrand above shows the profit of the planner at time t taking into consideration the investment costs, adjustment costs, and the payment for carbon -based energy purchased at the prevailing world prices.

This is an optimal control theory problem and Pontryagin et.al (1962), Kamien and Schwartz (1991) and Sethi (2000) are only three of the many books written on the topic of optimal control theory and its applications. The necessary and sufficient conditions used below are clearly set out in these books.

Using equation (2) in the integrand and rearranging, and integrating out the known function of time ($E(t)$) yields:

$$\max_{I(t) \geq 0, p(t) \geq 0} \int_0^{\infty} e^{-rt} (E(p(t))(p(t) - p_F) + p_F(t)E_H(K,t) - I(t)(b + cl(t))) dt \tag{4}$$

In addition to equations 1-3.

The Current Value Hamiltonian for this problem is:

$$H = E(p(t))(p(t) - p_F) + p_F(t)E_H(K,t) - I(t)(b + cl(t)) + \lambda(I(t) - \delta K(t)) \tag{5}$$

Where $l(t)$ is the marginal valuation of a unit of investment in capacity (K). It reflects the value of a unit of new investment capacity from the time of investment to infinity.

The necessary conditions for the solution are:

$$H_I = -(b + 2cl) + \lambda \leq 0, \quad H_I I = 0 \tag{6}$$

$H_p = E'(p)(p - p_F) + E(p) = 0$ which determines the optimal price of energy since p_F is a given constant or a given function of time. This simplifies

the solution because this result does not impact the rest of the solution of the problem.

$$\lambda' = \lambda(r + \delta) - p_F((\nu \sin^2(kt\pi) + \tau)\sigma \alpha K(t)^{\alpha-1}) \tag{7}$$

In addition to equation (1) and the transversality condition;

$$\lim_{t \rightarrow \infty} e^{-rt} \lambda(t) = 0 \tag{8}$$

Then, using equations (6), (7), and (8), we get the following system of first order linear differential equation:

$$I' = I(r + \delta) + b(r + \delta) / 2c - p_F(\nu \sin^2(kt\pi) + \tau)\sigma \alpha K^{\alpha-1} / 2c \tag{9}$$

And rewriting equation (1);

$$K'(t) = I(t) - \delta K(t) \tag{10}$$

From equation (10), $\lambda(t)$ can also be written as:

$$\lambda(t) = \int_t^{\infty} e^{-(r+\delta)(s-t)} (p_F(s) (\nu \sin^2(ks\pi) + \tau)\sigma \alpha K^{\alpha-1}) ds \tag{11}$$

Which implies that $\lambda(t)$ is equal to the present value of marginal investment in hydro energy taking into effect the depreciation of investment.

The system defined by equations (9) and (10) cannot be solved explicitly (This system is easily solvable if α was 1 as was assumed by Moser et.al. which is not very realistic). Hence, we will use phase diagrammatic analysis to describe the optimal investment strategy of investment.

The locus of points where $I'=0$ is yields a relationship between I and K in (I, K) space and it is represented by $I'=0$ curve in the phase

diagram (Figure 1) below. However, this curve oscillates because of the presence of sine square function. ‘I’ will increase above this curve while it decreases below it. The locus of points where $K'=0$ which implies a relationship between I and K in (I, K) space is indicated by $K'=0$ curves” decreases to the right of this curve while it increases to the left. These dynamics are indicated by directional arrows in the phase diagram. These loci divide the positive quadrant of (I, K) space into four quadrants which are indicated by roman numerals. The intersection of $I'=0$ and $K'=0$ is the Steady State point indicated on Figure 3 as point S and Y. Notice that Steady State point oscillates between points S and Y since $I'=0$ locus oscillates. The point K_0 is a point where $I'=0$ at $t=0$ while K_1 is where $I'=0$ when sine squared function reaches its maximum. The double arrow (\leftrightarrow) in Graph 1 indicates the oscillation of $I'=0$ locus.

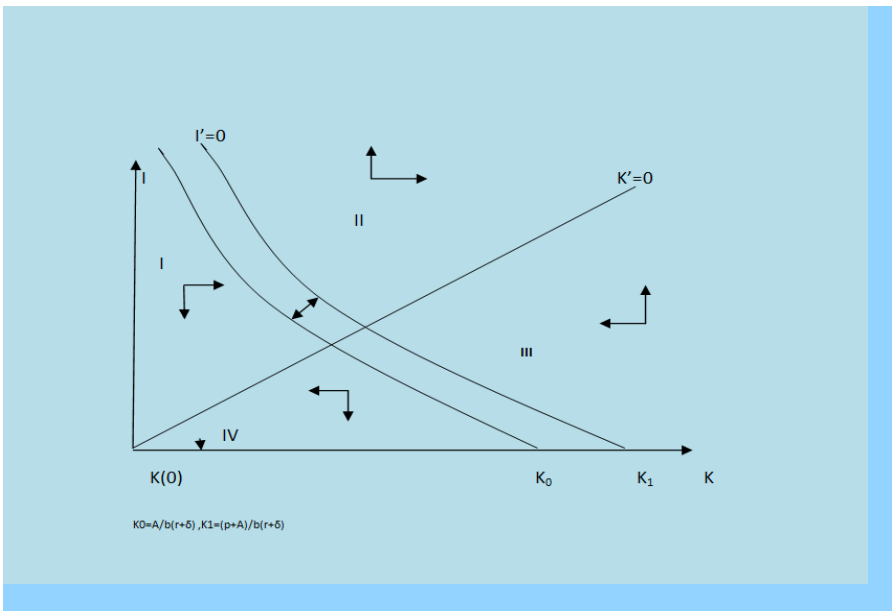


Figure 2. The Phase Diagram of The System (9) and (10).

The necessary conditions are also sufficient because of the concavity of the Hamiltonian in both the state and the control variable.

It is clear from equations (9) and (10) that the solution ($I(t)$) will be a nonlinear function of time. It will have a high value at the beginning of the planning horizon and decrease smoothly to its long-term equilibrium level at time increases.

We will describe the behavior of the optimal investment path of investment ($I(t)$) more precisely in the next section.

2.1. Characterization of the Optimal Solution Using Phase Analysis

The initial investment $K(0) = K_0$ is an important parameter in characterization of the solution. If K_0 is small as shown in the phase diagram, it is optimal to start at point in quadrant I, investing until the Steady State is reached and then invest just enough to stay on the oscillating Steady State. Steady State is the point where the system of differential equations (Equations 9 and 10) reaches an equilibrium which is denoted as the point (K_s, I_s) in Figure 3 below. Starting in quadrant IV will diverge the system to the origin hence a no optimal solution exists. Starting in Quadrant II will also imply a divergent system. High initial level of investment will (Quadrant III) lead to the steady State only if we start with a low level of investment decreasing the capital stock to the Steady State and then invest just enough to stay at the oscillating Steady State.

It will be shown in Figure 3 that the starting points like A and C are not possible (we will do so only for the point A. The same reasoning can be applied to point C also). The double arrow line shows the oscillation of $I' = 0$ locus. Assuming it is optimal to start at a point A, the system will move towards northeastern direction implied by the directional

arrows. However, the locus of points where $I' = 0$ will also move in the same direction because of the sine squared term which is always positive. Therefore the, if $I' = 0$ locus moves faster than the system, the system may fall into the quadrant I indicated by the point B in the following Figure 3. Moreover, when $I' = 0$ reaches its maximum in the northeasterly direction (when sine squared function reaches its maximum), it will reverse direction possibly putting the system in quadrant II again. This may continue until the oscillating Steady State is reached. We will show below that this is not possible.

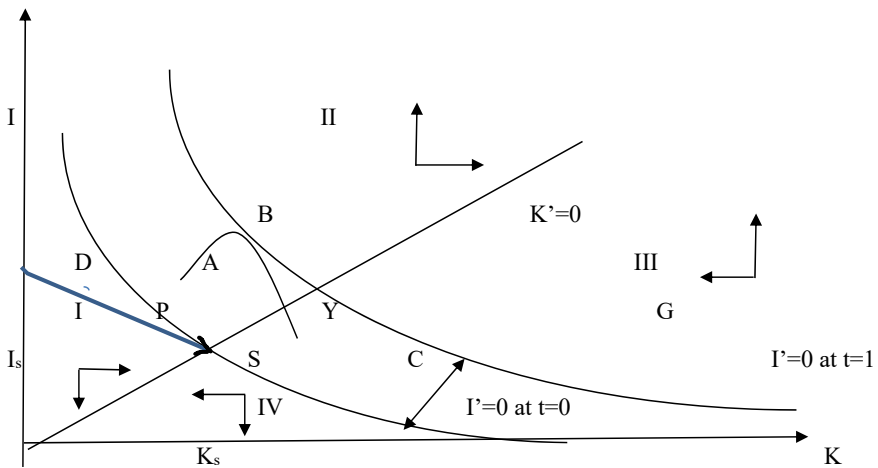


Figure 3. Phase Diagram at $t=0$ and $t=1$

At point B we have;

$$I' = 0 = I(r + \sigma) + b(r + \sigma) / 2c - p_f(v \sin^2 2(\pi t) + \tau) \sigma \alpha K^{\alpha-1} / 2c \tag{12}$$

And, dividing equations (7) and (8) we have:

$$dI / dK = (I(r + \sigma) + b(r + \sigma) / 2c - p_f(v \sin^2 2(\pi t) + \tau) \sigma \alpha K^{\alpha-1} / 2c) / (I - \delta K) = 0 \tag{13}$$

However, at the same point, for the $I'=0$ locus at point B, we must have;

$$dl / dK = (I(r + \sigma) + b(r + \sigma) / 2c - p_f(v \sin^2(\pi t) + \tau)\sigma \alpha K^{\alpha-1} / 2c) / (I - \delta K) < 0 \quad (14)$$

Equations (13) and (14) indicates a contradiction. Therefore, it is not optimal to start a point like A and reach a point like B.

Therefore, it is only optimal to start at a point like D for small starting levels of capital, and to reach to the Steady State point K_s and oscillate between K_s and point Y on the $K'=0$ locus. A similar analysis can be made if the starting level of investment (K_0) is at point C. This behavior can be exhibited as in the following figure.

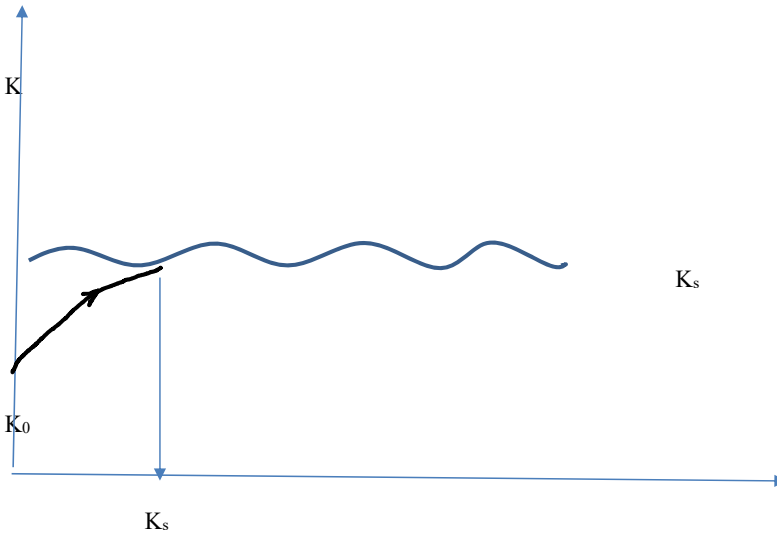


Figure 4. Behavior of Optimal Path of Investment

It looks as if the investment strategy is simple in that there should be heavy new investment in the capacity at early periods (See the path of

$I(t)$ in Figure 3) gradually decreasing it to its Steady State value with an objective of increasing the total capacity ($K(t)$) to its Steady state value, K_s which will oscillate sinusoidally as shown above.

The implications of the solution of the mathematical model are:

- Invest in hydroelectric energy to increase (decrease if the initial investment is larger than the desired long term level) it to the desired long -term level and then invest just enough to keep the investment at this level adjusting it continually to the changing water levels.
- Higher price of imported energy will lead to higher investment in hydro energy with higher long-term levels of investment.
- The demand for energy can be assumed to be dependent not only on price but time also.
- Changing climate will affect the rainfall. This may have profound implications on the amount and frequency of rainfall. This will directly impact the investment strategy in hydroelectric energy capacity.

3. Conclusions and Suggestions for Further Research

The solution of the model is simple. The strategy that the solution offers is that the investor should gradually increase the production capacity to the desired long term level which is sinusoidal. The simplicity of the strategy of investment is a positive aspect for more investment in this underutilized energy resource .A more complex model can be studied by making some parameters like the price of carbon based sources as time dependent.

This study can be expanded further to include solar, wind, and nuclear energy in addition to carbon based energy. This more complex model

will be more realistic but more difficult to solve since the model will then have four state variables and five control variables.

References

- BP Statistical Review of World Energy (2018). 67th edition.42-43.
- Moser, E., Grass, D., Tragler, G. and Prskawetz, A. (2012). Optimal Control Models of Renewable Energy Production under Fluctuating Supply, *12th Viennese Workshop on Optimal Control, Dynamic Games and Nonlinear Dynamics*.
- IEA, Electricity Information (2011). *International Energy Agency*.
- International Energy Outlook (2011). *U.S. Energy Information Administration*
- Kamien, M. I. and Schwartz, N. L. (1991). *Dynamic Optimization: The Calculus of variations and Optimal Control in Economics and Management*.2nd edition. Amsterdam. Elsevier.
- Meadows, D. (2004). *Limits to Growth: The 30-year Update*, Chelsea Green Pub.
http://www.mnforsustain.org/meadows_limits_to_growth_30_year_update_2004.htm
- OECD Economic Outlook 90, 2018.
- OECD Economic Outlook 90, 2011.
- Pontryagin, L. S., Bolyantksi, V. G., Gamkrelidze, R. V. and Mischenko, E. F. (1962). *The Mathematical Theory of Optimal Processes*, New York.
- Sethi, S.P. (2000). *Optimal Control Theory Applications to Management Science and economics*.2nd ed. Boston: Kluwer.
- World Bank (2018). *World Bank Data*, <http://databank.worldbank.org>,(30 May 2019).
- World Atlas (2009). International Journal on Hydropower and Dams.
- TEIAS Publications, <http://www.teias.gov.tr/YukTevziRaporlari.aspx>. (May 2012), May 2019.
- United Nations (2019). <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>, May 2019.

Çalışanların Algılanan Etkileşimci ve Dönüşümsel Liderlik Özellikleri ile Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkide Yönetici-Ast Etkileşim Algısının Ara Değişken Rolünün Araştırılması

Murat ŞENGÖZ^{1*}

¹Savunma Bakanlığı, Ankara, Türkiye
Orcid Numarası: 0000-0001-6597-0161

Geliş Tarihi: 06.08.2019

*Sorumlu Yazar e mail: muratsengoz74@gmail.com Kabul Tarihi: 18.09.2019

Atf/Citation: Şengöz, M., “Çalışanların Algılanan Etkileşimci ve Dönüşümsel Liderlik Özellikleri ile Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkide Yönetici-Ast Etkileşim Algısının Ara Değişken Rolünün Araştırılması”, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 2019, 2/2: 423-456.

Öz

Bu çalışmanın amacı, çalışanların algıladığı dönüşümcü ve etkileşimci liderlik özellikleri ile örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişkiyi belirlemek, bu ilişkide etkileşimci liderlik modelini esas alan Yönetici-Ast etkileşiminin ara değişken rolünü incelemektir. Liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Etkileşimci liderlik tarzının anlamlı ve pozitif etkisi saptanırken, dönüşümcü liderlik tarzının örgütsel bağlılık üzerinde herhangi bir etkisine rastlanmamıştır. Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda yönetici-ast etkileşimi kalitesinin dört boyutunun da örgütsel bağlılık üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğu saptanmıştır. Etkileşimci liderlik tarzının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamsızlaştığı tespit edilmiştir. Bu durum yönetici-ast etkileşimi kalitesinin analize dâhil edilmesiyle etkinin anlam düzeyinin değiştiğini ve etkisinin anlamlı olmadığını göstermektedir. Bu sebeple bu etkileşimde yönetici-ast etkileşim kalitesinin aracılık rolü oynadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Yönetici-ast etkileşimi kalitesinin hangi boyutlarının bu rolü oynadığına ilişkin yapılan gözlem de sadakat ve etkileşime katkı boyutlarının yol analiz değerlerinin anlamlı olduğu bulgulanmıştır. Böylelikle, yönetici-ast etkileşimi kalitesinin etkileşime katkı boyutunun etkileşimci liderlik tarzının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde aracılık rolü olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Etkileşimci Liderlik, Dönüşümcü Liderlik, Örgütsel Bağlılık, Yönetici-Ast Etkileşimi, Banka Kurumları.

Analysing the Mediating Role of Leader-Member Exchange Quality Perceptions of the Employees in the Relation Between the Employee's Perceived Transactional, and Transformational Leadership Characteristics and Organizational Commitment Levels

Abstract

The aim of this study is to examine the relationships between the levels of operational leadership, transformational leadership and organizational commitment of the employees and to test the mediating role of the perception of leader-member exchange quality. The effect of leadership style on organizational commitment is being investigated. Although operational leadership had a positive and significant effect, transformational leadership had no effect on organizational commitment. As a result of the hierarchical regression analysis, it was seen that there was a positive and significant relationship between the quality of change of leader member and the four factors of institutional commitment. The effect of operational leadership on organizational commitment has been found to be insignificant. This shows that the effect size changes to be insignificant following the inclusion of the leader-member exchange quality into the analysis. Therefore, it has been concluded that the quality of leader-member exchange plays a mediating role in the relationship. When detailed analysis is used to determine the effects of the factors of leader-member exchange quality, it is seen that the values of contribution to loyalty and path analysis are important. Therefore, it has been suggested that the mediator role contributes to the relationship between operational leadership and organizational commitment.

Keywords: Transactional Leadership, Transformational Leadership, Organizational Commitment, Leader-Member Exchange Quality, Banking Institutions.

1. Giriş

Liderlik tarzları, yönetici-ast etkileşim kalitesi ve örgütsel bağlılık gibi kavramların ayrı ayrı birbirleriyle ya da farklı kavramlarla ilişkisi; yönetim ve organizasyon ve örgütsel davranış alanında son yıllarda üzerinde çok sayıda kapsamlı araştırma yapılmış başlıca konular arasında yer almaktadır. Liderlik üzerine yapılan çalışmalar halen akademi dünyasında önemini korumakta ve büyük ilgi görmektedir.

Bu konuda düşünümü, etkileşimci, otantik, rekabetçi, vizyoner ve hizmetkar liderlik gibi yeni liderlik yaklaşımları üzerine yapılan çalışmalar ilk sıralarda yer almaktadır. Konunun uzunluğu ve araştırmanın odak noktasının farklı olması nedeniyle bu çalışmada yalnızca etkileşimci ve dönüşümcü liderlik yaklaşımları ayrıntılı olarak incelenmektedir. Etkileşimci ve dönüşümcü liderlik teorileri lider ve astlara odaklanan modern liderlik yaklaşımlarındandır. Her ne kadar liderlik ile örgütsel bağlılık arasında her zaman pozitif ve anlamlı bir ilişki olabileceği düşünülse de, varsayılan ilişkinin yönü ve etkisinin tutarlı bir biçimde destekleyen bulguların ortaya konmasının önemi devam etmektedir. O nedenle bireyin algıladığı yönetici-ast etkileşimi kalitesi, etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algısı ve örgütsel bağlılık konusu günümüzde örgütsel davranış ve yönetim-organizasyon alanında önemini muhafaza etmeye devam etmektedir.

Yönetici-ast etkileşimi liderin astlarına davranış şeklinde astların kişisel özellikleri, pozisyonu, görev anlayışı, sosyal becerileri ve kişiler arası iletişim becerilerinin etkili olduğunu savunan bir yaklaşımdır (Çekmecelioğlu ve Ülker, 2014: 37). Yaklaşımına göre lider bazı astları ile daha yakın ilişkiler kurarken bazıları ile mesafeyi korumaktadır.

Yönetici-ast etkileşimi teorisi yönetici ile her bir astı arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Lider-ast arasındaki ilişkiye odaklanan çalışmalar sadece liderin astı nasıl etkilediğini değil aynı zamanda liderin ortamı nasıl şekillendirdiğini de araştırmaktadır (Yukl, 1999b: 39).

Yöneticinin tüm astlarına karşı eşit olarak tek bir liderlik tarzını benimsediği varsayımı, tüm klasik liderlik teorilerinin ortak yanını oluşturmaktadır. Bunun bir istisnası “Hiyerarşik İkili İlişki Bağı” olarak tanımlanmış olan liderlik modelidir (Şahin, 2008: 277). Bu model; birbirine hiyerarşik anlamda bağlı yönetici ve ast ikilisi arasında zaman içinde görev/rol üstlenme eylemleri aracılığı ile bir dizi takas/değişim ilişkisi yaşandığını ve yöneticinin bu değişim

sürecinde astına tanıdığı, görevini/rolünü içselleştirme, pazarlık etme ve/veya müzakere etme fırsatı ya da müsamahasının ikilinin daha sonraki davranışlarını belirlediğini ileri sürmektedir (Bauer ve Green, 1996:1538-1568). Hiyerarşik ikili arasındaki ilişki bağı kavramını temel alarak yöneticinin, her bir astı için ayrı ve kişiye özel bir yaklaşımı olabileceğini öngören bu liderlik modeli, daha sonraları, yönetici- ast etkileşimi olarak adlandırılmıştır. Literatürde yönetici-ast etkileşimi aşağıdaki unsurlarla tanımlanmaktadır (Akdoğan vd. 2009: 379).

Yönetici ve ast arasındaki karşılıklı güvenin derecesi,

Astların imkân ve kabiliyetleri,

Yönetici ve ast arasındaki bağlılığın seviyesi,

Yönetici ve ast tarafından algılanan ilişkideki değişimin eşitlik derecesi,

Yönetici ve ast arasındaki karşılıklı etkinin seviyesi,

Yönetici ve ast arasındaki kişilerarası etkinin/çekiciliğin miktarı.

Yönetici-alt etkileşim teorisi; Yöneticinin her bir alt için farklı davrandığını ve yöneticinin her bir alt kuruluşla kurdukları ikili ilişkilere odaklandığını varsayar. (Şahin, 2008: 278). Yönetici-ast etkileşimi diğer teorilerden farklı olarak etkileşim sürecine odaklanmakta ve yönetici ile ast arasındaki ilişkinin kalitesini araştırmaktadır (Çekmecelioğlu ve Ülker, 2014: 37). Diğer bir ifade ile bu teori yönetici ile astları arasındaki amir-memur ilişkisini iki yönlü (dyadic) bir paradigmanın etkisinde değerlendirmektedir (Steiner, 1997: 61). Bu noktada, yönetici ve astları arasındaki ilişkinin seviyesi bireysel ve örgütsel faktörlerin birçoğunu olumlu yönde etkilediği ifade edilebilir.

Yönetim ve organizasyon, örgütsel davranış ve insan kaynakları yönetiminde uzun yıllardır üzerinde çalışılan örgütsel bağlılık hala en

fazla araştırılan örgütsel tutumlardandır (Cohen, 2007: 336). Ancak, hala tanımlarda bir netlik olmadığı ve kavram kargaşası yaşandığı da görülmektedir (Reichers, 1985: 465).

Çalışanların çalıştıkları organizasyonlarına bağlılıkları, kendilerini çalışmanı oldukları örgütlerinin bir parçası ve asli bir mensubu olarak görmeleri ve kendilerini ev sahibi olarak hissetmelerini ifade eder (Wallace, 1995: 231). Örgütsel bağlılık bireyin kendisini organizasyon ile özdeşleştirme derecesi ve örgüt süreçlerine dâhil olma seviyesidir (Hartline vd., 2000: 40).

Şimdiye kadar yapılan birçok araştırmada örgütün başarısındaki en büyük pay sahiplerinden birisinin kendisini firmasına aday çalışanlar olduğu görülmüştür. Örgütsel bağlılık kurumsal değerlerin benimsenmesi ve performans açısından bir kriter olarak görülmektedir (Wallace, de Chernatony ve Buil, 2011: 404). Ayrıca, çalışanların örgüte bağlılığının firma değerlerine olumlu etkide bulunduğu gözlenmiştir. Bu sebeple yönetimin başlıca görevlerinden birisi işletme içerisinde herkesçe paylaşılan değerleri ortaya çıkarmak ve bunları yükseltmek olmalıdır (Eren, 2003: 66). Örgüt hedefi ile bireyin hedeflerinin birbiriyle örtüştüğü ve 'biz' kavramının olduğu işletmelerde daha yüksek derecede örgütsel bağlılıktan bahsedilebilir (Thomas, Bliese ve Jex, 2005: 2384). Bağlılık seviyesi yüksek çalışanlar, paylaşılan değerlere dayalı olarak ilişkilerde daha başarılı olmaktadır (Wallace vd., 2011: 403).

Örgütsel bağlılık literatürü incelendiğinde, kavramın çalışanların kuruluşun üyesi olmaya devam etme isteği ve memnuniyeti olarak tanımlandığı, ancak farklı bakış açılarını yansıtan tanımların bulunduğu belirtilmektedir (Malhotra ve Mukherjee, 2004: 166). Örgütsel bağlılıkla ilgili üç faktör tanımlamış ve örgütsel bağlılığı karakterize eden özellikleri şöyle sıralamıştır (Porter vd.,1974: 604).

- Kurumun amaçlarını ve değerlerini kabul etmek ve şiddetle inanmak,
- Kurum adına önemli çabalar göstermeye istekli olmak,
- Kurum üyeliğini sürdürmek için güçlü bir istek duymak.

Porter ve diğ. (1974: 604) örgütsel bağlılık alanındaki çalışmalarını davranışsal ve davranışsal olarak iki açıdan sınıflandırmıştır. Tutumsal bağlılığın, bireyin kimliği ile ilişkilendirildiğinde ortaya çıkacağı belirtilmektedir (Sheldon, 1971: 149). Buna göre, örgütün ve bireyin hedefleri gittikçe daha tutarlı hale geldiğinde ve birbirleriyle bağlantılı olduklarında, tutumsal bağlılık söz edilebilir. Dolayısıyla, tutumsal bağlılık, bir bireyin belirli bir organizasyonu ve hedeflerini kendisiyle tanımladığı ve bu hedeflere ulaşmak için üyeliğini sürdürdüğü durumu ifade eder. (Meyer ve Allen, 1991: 62).

Yukl, Gordon ve Taber (2002) tarafından liderlik yaklaşımların karmaşıklığı ileri sürülmekte ve lider davranışlarının belirlenmesinde açıklayıcı olmadığı savunulmaktadır. Lider davranışlarını açıklamaya yönelik yaklaşımlar görev odaklılık veya ilişki odaklılık olmak üzere iki boyutlu ele alınmıştır. Fisher ve Edwards (1988:202) tarafından yapılan meta analiz çalışması her iki boyutun da astların performansı ile zayıf da olsa ilişkili olduğu saptanmıştır. Yukl (2002) tarafından da iki boyutun birim performansı ile ilişkisi olduğu konmuş, ancak duruma göre farklılaştığı da görülmüştür. Ne var ki, önceki çalışmalar değişim boyutunu göz ardı etmiştir. Günümüz liderlik çalışmaları daha çok değişim üzerinde durmaktadır (Yukl vd., 2002:16). Özellikle dönüşümcü liderlik değişime ilişkin lider davranışlarını konu edinmiş, giderek artan bir şekilde çalışmalar da bu anlamda dönüşümcü liderliğin açıklama gücünün olduğunu ortaya koymuştur.

Araştırmaya konu olan temel değişkenlerden “Yönetici-Ast ilişki kalitesi” ve “örgütsel bağlılık” kavramlarının her ikisi de uzun araştırma geçmişine sahip olmakla birlikte farklı araştırmacıların

farklı tanımlama veya alt boyutlarla açıklamaya çalıştıkları kavramlar olup çok az sayıda çalışmada, birlikte ele alınarak incelenmişlerdir (Carolina ve Benson, 2001; Garmon, 1996:53-70). Bununla birlikte, etkili liderliğin lider ve astlar arasındaki iyi ilişkilere bağlı olduğu vurgulanmaktadır. (House ve Aditya, 1997). Yapılan birçok araştırma örgütsel bağlılığın yönetici-ast etkileşimi ile ilişkili olduğunu göstermektedir (Cascio, 1991).

2. Materyal ve Metot

Algılanan etkileşimci ve dönüşümsel liderlik özelliklerinin örgütsel bağlılık ve yönetici-ast etkileşim kalitesi düzeyinin değişkenler arası rolü üzerindeki etkilerini belirlemeye odaklanan araştırma, etkileşimsel tarama modelinde tasarlanmıştır.

2.1. Araştırmanın Problem Cümlesi

Yönetim ve organizasyon ile örgütsel davranış alanında son yıllarda üzerinde çok sayıda kapsamlı araştırma yapılmış başlıca konular arasında, etkileşimci ve dönüşümcü liderlik, yönetici-ast etkileşim kalitesi ve örgütsel bağlılık gibi kavramların birbirleriyle ya da farklı kavramlarla ilişkisi yer almaktadır. Her ne kadar bu dört değişken bir arada düşünüldüğünde aralarında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olacağı kabul edilse de, bu ilişkinin derecesinin ve etkisinin tutarlı bir biçimde destekleyen bulgulara ulaşılması, çalışma yapılan sektör ve analiz birimi için gereklidir. O nedenle bireyin algıladığı etkileşimci ve dönüşümcü liderlik, yönetici-ast etkileşimi kalitesi ve örgütsel bağlılık konusu günümüzde örgütsel davranış ve yönetim-organizasyon alanında önem kazanmaya devam etmektedir.

Burada çalışanların örgütsel bağlılık düzeyini etkilemede algılanan Yönetici- Ast etkileşiminin ve etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algılarının dikkate değer bir rolü olduğu varsayılmaktadır. Bu

nedenle bu araştırmada, çalışanlardaki Yönetici-Ast etkileşiminin örgütsel bağlılık düzeyini etkileyen bir algı olacağı varsayımından hareket edilerek örgütteki algılanan Yönetici-Ast etkileşim kalitesinin bireylerde örgütsel bağlılık algısını olumlu ve anlamlı şekilde etkilediği üzerinde durulması amaçlanmaktadır. Aynı zamanda, Yönetici-Ast etkileşimi kalitesi algısının, etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algılarının örgütsel bağlılık ile olan ilişkilerinde etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algılarının anlamlı bir ara değişken rolüne sahip olma durumunun belirlenmesine çalışılmaktadır.

Hipotezlerin ortaya konmasına ve böylece araştırma modelinin oluşturulmasına temel teşkil eden ve bu çalışmada yanıtlanması beklenen sorular aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

Bankalarda görev yapan çalışanların etkileşimci ve dönüşümcü liderlik tarzı algısı ve örgütsel bağlılık algısı arasındaki ilişki var mıdır?

Banka çalışanlarının örgütsel bağlılık algısı, örgütsel bağlılığı etkileyen örgütsel ve çevresel faktörlerden etkileşimci ve dönüşümcü liderlik türlerine ve yönetici-ast etkileşimi algısı ve alt boyutları gibi bağımsız değişkenlere göre farklılık göstermekte midir?

Banka çalışanlarının Yönetici-Ast etkileşimi algısı etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algısı ile örgütsel bağlılık algısı arasında ara değişken etkisine sahip midir?

Alt Problemler

Bu çalışmada yanıtlanması beklenen ana problem sorusunun alt problem soruları aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir:

Banka çalışanlarının örgütsel bağlılık algısı, örgütsel bağlılığı etkileyen örgütsel ve çevresel faktörlerden etkileşimci ve dönüşümcü liderlik türlerine ve yönetici-ast etkileşimi algısı ve alt boyutları gibi bağımsız değişkenlere göre farklılık göstermekte midir?

Bankalarda görev yapan çalışanların örgütsel bağlılık düzeyleri nasıldır?

Bankalarda görev yapan çalışanların etkileşimci liderlik algısı düzeyleri nasıldır?

Bankalarda görev yapan çalışanların dönüşümcü liderlik algısı düzeyleri nasıldır?

Bankalarda görev yapan çalışanların örgütsel bağlılıkları; algıladıkları Yönetici-Ast etkileşimi boyutlarına bağlı olarak değişmekte midir?

Bankalarda görev yapan çalışanların örgütsel bağlılıkları; algıladıkları etkileşimci ve dönüşümcü liderlik tarzlarına bağlı olarak değişmekte midir?

Bankalarda görev yapan çalışanların örgütsel bağlılıkları ile algıladıkları etkileşimci ve dönüşümcü liderlik arasındaki ilişkide Yönetici-Ast etkileşimi ara değişken rolüne sahip midir?

2.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın örneklemini, İstanbul ilinde Üsküdar ve Kadıköy ilçelerinde faaliyet gösteren bankaların (TEB, Yapı Kredi Bankası, Denizbank, Finansbank, HSBC, Garanti, İş bankası, Vakıfbank) şubelerinde çalışmakta olan şube çalışanları oluşturmaktadır. Araştırmada anket uygulamasının devam ettiği tarihler arasında (01 Mayıs 2014 – 20 Haziran 2014); söz konusu banka şubelerinde dağıtılan 450 anketin 355 tanesinden geri dönüş alınmış ve cevaplama oranı %78.8 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu anket sayısına ulaşmak için, İstanbul'un Kadıköy ve Üsküdar ilçelerinde bulunan banka şubeleri ile herhangi bir örnekleme yöntemi kullanılmadan bağlantı kurulmuş ve çalışmaya katılmayı kabul eden bankalara anketler gönderilmiştir. Araştırmanın İstanbul'un Üsküdar ve Kadıköy ilçelerinde yaklaşık 5000 çalışanı olduğu ve bu bağlamda 355 kişinin evreni 0,95 güvenilirlik ve 0,05 örnekleme hatası ile

temsil edeceği görülmektedir. (Sekaran, 2000: 295). Örneklem grubunu oluşturan banka personelinin, 240'ı (% 67,6) kadın; 115'i (%32,4) erkek katılımcılardan oluşmaktadır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmanın anket formunda, liderlik stilleri, yönetici-alt etkileşim ve örgütsel bağlılık ile ilgili sorulardan oluşmaktadır. Katılımcılara yönelik anket 5 bölümden oluşmaktadır. Bu bölümler 12 maddelik “Yönetici-Alt Etkileşim Ölçeği”, 18 maddelik “Örgütsel Bağlılık Ölçeği”, 20 maddelik “Dönüşümsel Liderlik Ölçeği”, 6 maddelik “Operasyonel Liderlik Ölçeği” ve 7 maddelik Demografik Bilgi Soruları olmak üzere ankete toplam 63 sorudan oluşmaktadır. Ölçekteki ifadeler “Kesinlikle Katılmıyorum ((1))” ile “Kesinlikle Katılıyorum ((5))” arasında 5 puanlık Likert tipi bir derecelendirme ile ölçülmüştür Bu ölçüm araçları hakkında bilgi aşağıda sunulmaktadır.

Yönetici-Ast Etkileşimi Ölçeği

Yönetici-Ast Etkileşimi Liden ve Maslyn'in (1998) yönetici-ast etkileşimini dört alt faktörle ölçen 12 maddelik ölçeği, LMX çok boyutlu ölçeği (Leader Member Exchange-Multi-Dimensional Measure –LMX-MDM) kullanılmıştır. Söz konusu ölçek, yönetici-ast etkileşimini “sadakat”, “duygusal bağ”, “mesleki saygı” ve “etkileşime katkı” alt faktörleriyle ölçmektedir. Ölçeğin amacı, yönetici-çalışan ilişkisine katkıda bulunan farklı yönleri yakalayabilmek ve yönetici-ast etkileşiminin sonuç değişkenleri üzerindeki etkilerini daha rafine bir şekilde inceleme olanağı yaratmaktır. Türkiye’de çeşitli sektörlerde yapılan araştırmalarda ise bu ölçeğin yaygın şekilde kullanıldığı ve alt boyutlarının Cronbach alfa güvenilirlik katsayılarının ,80-,96 arasında bulunduğu görülmüştür (Kuşçuluoğlu, 2008; Şahin, 2011; Bolat, 2011; Özutku vd., 2007).

2.4.Örgütsel Bağlılık Ölçeği

Örgütsel bağlılığın ölçülmesinde Allen ve Meyer'in Örgütsel Bağlılık Ölçeği (1993) kullanılmıştır. Bu araştırmaya dahil edilen anketteki 18 maddenin Türkçe çevirisi araştırmacı tarafından kullanılmıştır.

2.4.1. Etkileşimci ve Dönüşümcü Liderlik Tarzları Ölçeği

Bağımsız değişkenler olarak incelenmekte olan etkileşimci liderlik ve dönüşümcü liderlik tarzları algısı ise, Bass'ın (1985) oluşturmuş olduğu 26 maddeli 2 alt liderlik tarzını (etkileşimci, dönüşümcü liderlik tarzları) ölçen ölçüm aracı ile ölçülmeye çalışılmaktadır.

Bu çalışmamızda, Bass'ın (1985) Multifactor Leadership Questionnaire-MLQ (Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği)'nin alt liderlik türleri olan etkileşimci ve dönüşümcü liderlik tarzları ele alınmış olduğu için, kısaltılmış formu Türkiye'de Çeri Booms (2009) tarafından da kullanılmış olan ölçekler tercih edilmiştir. Sonuç olarak bu çalışmada dönüşümcü liderlik 20 madde, etkileşimci liderlik ise 6 madde ile ölçülmüştür. Çeri Booms'un (2009) çalışmasından elde edilen sonuçlara göre etkileşimci liderlik ölçeği Cronbach alfa güvenilirlik değeri 0.94, dönüşümcü liderlik Cronbach alfa güvenilirlik değeri ise 0.93 olarak tespit edilmiştir.

Yönetici-Ast Etkileşimi faktör sayısını bir ölçek geliştirerek dörde indiren Liden ve Maslyn'in (1998) çalışması ise bu alandaki son gelişme olup bu tez çalışmasında da söz konusu araştırmacıların önerdiği “duygusal bağ” (affect), “sadakat” (loyalty), “etkileşime katkı algısı” (contribution) ve “mesleki saygı” (professional respect) faktörleri esas alınmıştır.

Böylece bu araştırmada, etkileşimci liderlik modelini esas alarak Liden ve Maslyn'in (1998) tanımladığı şekli ile yönetici-ast etkileşiminin öncelleri arasında yer alan etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algıları ile nasıl açıklandığı ve örgütsel bağlılık düzeyini nasıl etkilediği incelenmekte ve bahsi geçen değişkenlerin modeldeki rolleri araştırılmaktadır. Bu kapsamda, tez çalışmamızda yönetici-ast etkileşimi algısının ve alt boyutlarının etkileşimci ve dönüşümcü liderlik algıları ile örgütsel bağlılık düzeyi arasındaki ilişkide ara değişken rolüne sahip olma durumu test edilmeye çalışılmaktadır.

2.4.2. Verilerin Analizi ve İşlemler

Verilerin analizi; SPSS 22 (Sosyal Bilimler İçin İstatistiksel Paket) ve AMOS 6.0. Çalışmanın hipotezlerini test etmeden önce, elde edilen verilerin öngörülen teorik yapıyı doğrulayıp onaylamadığı yapısal eşitlik modeli tekniği ile analiz edilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizinin amacı, gizli değişkenlerle gözlenen değişkenler arasındaki ilişkinin önemini sınamaktır (Baydur ve Eser, 2006: 122). Yukarıda bahsedildiği gibi, doğrulayıcı faktör analizi ile üretilen modellerin uygunluğunun değerlendirilmesi, Ki-kare, RMSEA, GFI, AGFI, CFI, NNFI, RMR gibi uygunluk endekslerine bakarak yapılır. Bu değerlendirmede Ki-Kare / Serbestlik Derecesi oranı 3 veya daha az ise, model verilerinin çok iyi ve 3 ile 5 arasında olması yeterlidir.

RMSEA değeri sıfıra yakındır ve 0.05'ten düşük bir değer model verilerinin uygun olduğunu gösterir. Ancak, bu oran 0,08'e kadar veri uyumluluğu için kabul edilebilir. Ayrıca, 0,90'dan büyük CFI ve AGFI endeksleri model verilerinin mükemmel olduğunu göstermektedir. CFI için 0.85 ve üstü; AGFI'de, 0.80 ve üzeri model verileri için yeterli kabul edilir. CFI ve NNFI için, 0.90 ve üzeri model veri uyumluluğunun mükemmelliğini göstermektedir (Ayas

ve Horzum, 2010:12). RMR'nin 0 ila 1 değerleri için sıfıra en yakın değerler modelin uygun olduğunu gösterir. 0.05'e eşit veya daha küçük bir değer mükemmel oturumu temsil eder ve 0.08'e kadar değerler kabul edilebilir bir oturumu tanımlar (Sumer, 2000). Elde edilen veriler için anlamlılık düzeyi $p < 0.05$ 'te test edilmiş, diğer anlamlılık seviyeleri ayrı ayrı gösterilmiş ve bulgular çalışmanın amaçları için tablolarda sunulmuştur. Araştırmanın bağımlı ve bağımsız değişkenleri arasındaki ilişki Pearson korelasyon analizi ve etki regresyon analizi ile test edilmiştir (Kalaycı, 2006; Sipahi, Yurtkoru ve Zinko, 2006). Sonuçlar% 95 güven aralığında ve% 5 anlamlılık düzeyinde değerlendirildi.

3. Bulgular ve Tartışma

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Etkileşimci Liderlik, Dönüşümcü Liderlik, Örgütsel Bağlılık ve Yönetici-Ast Etkileşimi Puanı Ortalaması

Değişken	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
Etkileşimci Liderlik	3,45	0,99	-0,485	-0,354
Dönüşümcü Liderlik	3,54	0,72	-0,606	0,735
Yönetici Ast Etkileşimi	3,58	0,86	0,210	0,395
Duygusal Bağ	3,49	1,17	-0,130	-1,181
İlişkisel Takasa Katkı	3,74	1,24	-0,546	-1,073
Sadakat	3,67	1,01	-,606	-0,372
Mesleki Saygı	3,42	1,15	-,061	-1,08
Örgütsel Bağlılık	3,41	0,66	-,333	0,126
Duygusal Bağlılık	3,33	0,86	-,335	-0,140
Devam Bağlılığı	3,53	0,82	-,396	0,280
Normatif Bağlılık	3,55	0,81	-,383	0,246

3.1. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Geçerlik Analizleri

Araştırmada kullanılan ölçeğin kapsam geçerliliği; Anket 5 doktora öğrencisi ve 5 banka çalışanı tarafından okundu ve cevaplandı, böylece ölçeklerin anlam ya da ifade problemleri olmadığını doğruladı. Ayrıca, ölçeklerin yapı geçerliği için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinde, ilişkisiz model, tek faktörlü model, birinci seviye çok faktörlü model ve ikinci seviye çok faktörlü model test edildi ve gerektiğinde en uygun kriterlere sahip model değiştirildi. Tüm ölçekler için doğrulayıcı faktör analizi sonuçları aşağıda verilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizi için Yönetici-Ast Etkileşim Ölçeği sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Yönetici-Ast Etkileşim Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Model	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	RMR
İlişkisiz Model	25,694	0,264	0,499	0,597	0,575
Birinci Düzey Çok Faktörlü Model	14,221	0,193	0,761	0,742	0,221
Tek Faktörlü Model	16,755	0,211	0,680	0,635	0,205
İkinci Düzey Çok Faktörlü Model	15,329	0,201	0,731	0,672	0,210

RMSEA = Root Mean Square Error of Approximation; CFI = Comparative Fit Index; GFI = Goodness of Fit Index; RMR= Root Mean Square, sd= Serbestlik Derecesi, *p>.05

Yönetici-Ast etkileşim ölçeğinin yapısal modelinin tespit edilebilmesi için dört farklı model sınanmış ve modellerin değerlerinin sınırlar içerisinde yer almadığı görülmüştür. Ancak modeller içerisinde uyum değerlerine en yakın değerlere sahip olan birinci düzey çok faktörlü model incelenmiş ve modifikasyonlar yapılarak uygun değerlerin

elde edilmesi sağlanmıştır. Modifiye edilmiş Yönetici-Ast etkileşimi yapısal modeline ilişkin doğrulayıcı faktör analizi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 3. Modifiye Edilmiş Yönetici-Ast Etkileşimi Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Model	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	RMR
Birinci Düzey Çok Faktörlü Model	2,867	0,073	0,982	0,971	0,070

RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation; CFI= Comparative Fit Index; GFI= Goodness of Fit Index; RMR= Root Mean Square, sd= Serbestlik Derecesi, *p>.05

Modifiye edilmiş Yönetici-Ast etkileşimi yapısal modelin uyum indeksleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde yer almaktadır. Yapılan inceleme sonucunda duygusal bağ boyutunun bir ve üç numaralı sorulardan oluştuğu tespit edilmiştir. Ayrıca Duygusal bağ 1-3; Sadakat, 4-5-6; Etkileşime katkı, 7-8; Mesleki saygı, 10-12 maddeleri olduğu görülmüştür.

Etkileşimci liderlik ölçeğinin tek faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi sonucunda doğrulanmıştır. Analiz sonuçlarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 4. Etkileşimci Liderlik Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Model	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	RMR
Tek faktörlü	1,558	0,040	0,997	0,990	0,024

RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation; CFI= Comparative Fit Index; GFI= Goodness of Fit Index; RMR= Root Mean Square, sd= Serbestlik Derecesi, *p>.05

Dönüşümcü liderlik ölçeğinin tek faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi sonucunda doğrulanmıştır. Analiz sonuçlarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 5. Dönüşümcü Liderlik Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Model	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	RMR
Tek faktörlü	1,646	0,049	0,991	0,987	0,026

RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation; CFI= Comparative Fit Index; GFI= Goodness of Fit Index; RMR= Root Mean Square, sd= Serbestlik Derecesi, * $p>.05$

Örgütsel bağlılık ölçeğinin doğrulayıcı faktör analizine ilişkin sonuçlar Tablo 6’da yer almaktadır. Örgütsel bağlılık ölçeğinin yapısal modelinin tespit edilebilmesi için dört farklı model sınanmış ve modellerin değerlerinin sınırlar içerisinde yer almadığı görülmüştür. Ancak modeller içerisinde en az değerlere sahip olan ikinci düzey çok faktörlü model incelenmiş ve modifikasyonlar yapılarak uygun değerlerin elde edilmesi sağlanmıştır.

Tablo 6. Örgütsel Bağlılık Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Model	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	RMR
İlişkisiz Model	8,593	0,146	0,631	0,731	0,310
Birinci Düzey Çok Faktörlü Model	5,799	0,127	0,775	0,772	0,107
Tek Faktörlü Model	7,907	0,140	0,664	0,721	0,135
İkinci Düzey Çok Faktörlü Model	5,799	0,116	0,772	0,786	0,107

RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation; CFI= Comparative Fit Index; GFI= Goodness of Fit Index; RMR= Root Mean Square, sd= Serbestlik Derecesi, * $p<.05$

Modifiye edilmiş örgütsel bağlılık yapısal modelinin uyum indeksleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde yer almaktadır.

Tablo 7. Modifiye Edilmiş Örgütsel Bağlılık Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Model	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	RMR
İkinci düzey çok faktörlü	3,084	0,077	0,917	0,917	0,065

RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation; CFI= Comparative Fit Index; GFI= Goodness of Fit Index; RMR= Root Mean Square, sd= Serbestlik Derecesi, * $p > .05$

Yapılan inceleme sonucunda duygusal bağlılık boyutunun bir, iki, üç, beş ve altı numaralı sorulardan oluştuğu ve dört numaralı sorunun gereksiz olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde devam bağlılığı alt boyutu yedi, sekiz, on ve on bir numaralı sorulardan, normatif bağlılık boyutu ise 13, 14, 15, 16 ve 18 numaralı sorulardan meydana gelmiş, 9, 12 ve 17 numaralı sorular sırasıyla alt boyutlardan çıkarılmıştır. Boyutlara ilişkin sorular aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Duygusal Bağlılık 1-2-3-5-6, Devam Bağlılığı 7-8-10-11, Normatif Bağlılık 13-14-15-16-18 maddeler olduğu görülmüştür.

3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirlik Analizleri

Bu bağlamda, iç tutarlılık için hesaplanan Cronbach-Alpha (α) güvenilirlik katsayısı değerleri Tablo 3.10'da gösterilmektedir. Görülebileceği gibi, tüm ölçeklerin Cronbach Alpha (α) katsayı değerleri, tüm değişkenler ve alt boyutlar için 0,70'in üzerindedir. Böylece araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerli ve güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 7. Ölçeklerin Güvenirlik Analizi Bulguları

Değişkenler	Madde Sayısı	A
Duygusal bağ	2	0.79
Sadakat	3	0.79
Etkileşime katkı	2	0.84
Mesleki saygı	2	0.75
Yönetici-Ast Etkileşimi	9	0.87
Duygusal Bağlılık	5	0,79
Devam Bağlılığı	4	0,72
Normatif Bağlılık	5	0,77
Örgütsel Bağlılık	14	0.87
Etkileşimci Liderlik	6	0.89
Dönüşümcü Liderlik	20	0.92

3.3. Hipotezlere Yönelik Analizler ve Değerlendirmeler

Bu bölümde, etkileşimsel liderlik ve dönüşümsel liderlik ile örgütsel bağlılık değişkenleri arasındaki ilişki ve Yönetici-Ast etkileşim değişkeninin değişkenler arası rolünün rolü incelenmiştir.

3.4. Korelasyon Analizleri Sonuçları

Etkileşimci liderlik ve dönüşümcü liderlik algısı ile çalışanların örgütsel bağlılık düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının belirlenmesi amacıyla korelasyon analizleri yapılmıştır. Bu kapsamda araştırma modelindeki tüm değişkenler arasındaki ilişkiler tespit edilerek, not edilmiştir. Araştırma modelinde yer alan bağımlı ve bağımsız değişkenler ile ara değişken olarak ele alınan Yönetici-Ast

etkileşimi değişkeni arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olarak Pearson korelasyon analizi gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8, etkileşimsel liderlik, dönüşümsel liderlik, örgütsel bağlılık ve Yönetici-Ast etkileşimi değişkenleri arasındaki ilişkileri göstermektedir. Değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ve iki değişken arasındaki basit regresyon analizi, istatistiksel fenomen ile aynı anlama sahiptir. Tablo 8’deki değerler için, $p < 0.01$ veya $p < 0.05$ anlamlılık düzeyleri, değişkenler arasındaki ilişkinin önemi ve ilişkinin etkisinin yönünün pozitif mi yoksa negatif mi olduğu görülebilir.

Tablo 8. Araştırma Modelindeki Değişkenler Arasındaki İlişkiler

	1	2	3	4	5	6
1 Duygusal Bağ	1					
2 Sadakat	,446**	1				
3 Etkileşime katkı	,141**	,641**	1			
4 Mesleki Saygı	,740**	,522**	,352**	1		
5 Etkileşimci Liderlik	,019	,258*	,236**	,018	1	
6 Dönüşümcü Liderlik	-,031	,219**	,252**	-,009	,684**	1
7 Duygusal Bağlılık	,273**	,270**	,312**	,464**	,216**	,120*
8 Devam Bağlılığı	,219**	,304**	,320**	,324**	,225**	,141**
9 Normatif Bağlılığı	,201**	,199**	,150**	,282**	,371**	,252**
10 Örgütsel Bağlılık	,344**	,311**	,276**	,481**	,263**	,147**

** $p < 0,01$, * $p < 0,05$

Korelasyon analizi sonucunda genel etkileşimli liderlik algısı ile çalışanların kuruma duygusal bağlılığı arasında pozitif, düşük düzeyde

ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ($r = 0,236$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, genel etkileşimsel liderlik algısı ile çalışanın kuruma bağlılığı arasında da pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardı ($r = 0,225$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, genel etkileşimli liderlik algısı ile çalışanların kuruma karşı normatif bağlılığı arasında pozitif, nispeten orta ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,371$; $p < 0,01$).

Korelasyon analizi sonucunda, genel dönüşümsel liderlik algısı ile çalışanların kuruma duygusal bağlılığı arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ($r = 0,120$; $p < 0,05$). Benzer şekilde, genel dönüşümsel liderlik algısı ile çalışanın kuruma bağlılığı arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,141$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, genel dönüşümsel liderlik algısı ile çalışanların kuruma karşı normatif bağlılığı arasında pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,252$; $p < 0,01$).

Yönetici-Ast etkileşim boyutları ile örgütsel bağlılık boyutları arasında pozitif, orta veya düşük düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Duygusal bağlanma ile kuruma duygusal bağlılık arasında pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardı ($r = 0,273$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, duygusal bağlanma ile çalışanın kuruma bağlılığı arasında da pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardı ($r = 0,219$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, duygusal bağlanma ile çalışanların normatif bağlılığı arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,201$; $p < 0,01$).

Sadakat ile kuruma olan duygusal bağlılık arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,270$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, sadakat ve çalışanın kuruma bağlılığı arasında da pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,304$; $p < 0,01$). Benzer şekilde, çalışanların sadakat ve normatif bağlılığı arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,199$; $p < 0,01$).

Etkileşim katkısı algısı ile kuruma duygusal bağlılık arasında pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,312$; $p < 0,01$). Benzer

şekilde, etkileşime katkı algısı ile çalışanın kuruma bağlılığı arasında pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardı ($r = 0.320$; $p < 0.01$). Benzer şekilde, etkileşime katkının algılanması ile çalışanların kuruma normatif bağlılığı arasında pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0.150$; $p < 0.01$).

Mesleki saygı ile kuruma duygusal bağlılık arasında pozitif, düşük düzeyde ve anlamlı bir ilişki vardı ($r = 0.464$; $p < 0.01$). Benzer şekilde, mesleki saygı ile çalışanın kuruma bağlılığı arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0.324$; $p < 0.01$). Benzer şekilde, profesyonel saygı ile çalışanların normatif bağlılığı arasında pozitif, düşük ve anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0.282$; $p < 0.01$).

Yönetici-Ast etkileşim boyutları ile etkileşimci liderlik arasındaki ilişki kısmen anlamlı ve olumlu görünüyor. Duygusal bağ ile etkileşimsel liderlik arasında pozitif ama anlamlı bir ilişki yoktu ($r = 0.019$, $p > 0.05$). Sadakat ve etkileşimli liderlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır ($r = 0.258$, $p < 0.05$). Etkileşim katkısı algısı ile etkileşimsel liderlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardı ($r = 0,136$, $p < 0,01$). Mesleki saygı ile etkileşimsel liderlik arasında pozitif ama önemsiz bir ilişki vardı ($r = 0.018$, $p > 0.05$).

Yönetici-Ast etkileşim boyutları ile dönüşümsel liderlik arasındaki ilişki kısmen anlamlı ve olumlu görünüyor. Duygusal bağ ile dönüşümsel liderlik arasında negatif ancak anlamlı bir ilişki yoktur ($r = -0.031$, $p > 0.05$). Sadakat ve dönüşümsel liderlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır ($r = 0.219$, $p < 0.01$). Etkileşimde katkı algısı ile dönüşümsel liderlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür ($r = 0,252$, $p < 0.01$). Mesleki saygı ile dönüşümsel liderlik arasında negatif ancak anlamlı bir ilişki yoktur ($r = -0.009$, $p > 0.05$).

Ayrıca, duygusal bağ, sadakat, ilişki katkısı ve mesleki saygının araştırmanın bağımlı değişkeni olan örgütsel bağlılık üzerindeki

etkisini görmek için çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizlerden sonra, çalışmanın bağımsız değişkenlerinin, etkileşimci ve dönüşümsel liderlik algısının Yönetici-Ast etkileşim kalitesi ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini belirlemek için çoklu doğrusal regresyon analizleri uygulanmıştır. Bulgular aşağıdaki tablolarda sunulmuştur.

3.5. Yapısal Eşitlik Modellemesi ve Sonuçlar

Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) öncelikle bir ölçme modelidir. Ayrıca gizil değişkenler arasındaki yol katsayılarının bulunmasına da imkan verir. Yapısal Eşitlik Modeli bir başka ifadeyle bir taraftan faktörler arasında ilişkileri varlığının ve derecesinin belirlenmesine imkan verirken, diğer taraftan da bu ilişkilerin hem yönünün pozitif veya negatif olup olmadığının, hem de niteliğinin doğrudan veya dolaylı olup olmadığının belirlenmesini mümkün kılar (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012:178).

Yol Analizindeki yol katsayıları, bir değişkeni öngören diğer değişkenler sabit tutulduktan sonra seçilen değişken için hesaplanan regresyon katsayılarını temsil eder. Böylece, iki değişken arasındaki korelasyon üzerinde varsa üçüncü bir değişkenin etkisi ortaya koulabilir ve diğer değişkenlerin varsayılan değişken üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri yol analizi ile test edilebilir (Meydan vd., 2011, 27).

Verilerin normal dağılımı Kolmogorov-Smirnov testi ile kontrol edildi ($p = 0.210 > 0.05$; Sig = 0.000). Önerilen araştırma modelini test etmek için sekiz değişken vardır: örgütsel bağlılık, etkileşimli liderlik, dönüşümsel liderlik, Executive-Ast etkileşimi ve alt boyutları. Çalışma değişkenlerinin ortalama, standart sapma ve korelasyon değerleri çalışmanın önceki bölümünde sunulmuş ve değerlendirmeler yapılmıştır.

Yapısal denklem modelinde oluşturulan modelden elde edilen verilerin iyi ve doğru olduğu ve uygun indeks değerlerinin iyi olduğu belirlenmiştir. Ancak, bu değerlere bakmak için önce model kabul edilmelidir. Tahmin değerleri kabul edilirse model kabul edilir ve uygunluk değerleri ile model uygunluk verileri kontrol edilir (Çokluk ve diğerleri, 2010). Veri analizi sonucunda modelin anlamlılık düzeyi $p = 0.000$ olarak bulundu ve uyum indekslerinin iyiliği kısmen kabul edilebilirdi. Tablo 9, modelin uygun endeks değerlerini göstermektedir.

Tablo 9. Model Uyum Endeksleri

Ki-kare (Chi Square- X^2) değeri	2993,938
Serbestlik derecesi (df)	733
Anlamlılık düzeyi	0.000
Parametre sayısı CMIN/df	4,084
Goodness of fit index, GFI (Uyum iyiliği endeksi)	0.67
Comperative fit index, CFI (Karşılaştırmalı uyum iyiliği endeksi)	0.71
Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi)	0.093

Uyum iyiliği endekslerine göre, model iyi uyum göstermemektedir. Bu nedenle model üzerinde bazı modifikasyonlar yapılmıştır. Modifiye edilmiş model aşağıda yer almaktadır. Algılanan etkileşimci liderlik ve dönüşümcü liderlik ile örgütsel bağlılık arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkilerin ölçülmesine yönelik düzenlenen modelin uyum değerleri de Tablo 10'da sunulmaktadır.

Tablo 10. Model Uyum Endeksleri

Ki-kare (Chi Square- X^2) değeri Serbestlik derecesi (df)	2217,730 718
Anlamlılık düzeyi	0.000
Parametre sayısı CMIN/df	3,089
Goodness of fit index, GFI (Uyum iyiliği endeksi)	0.91
Comperative fit index, CFI (Karşılaştırmalı uyum iyiliği endeksi)	0.94 0.07
Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi)	

Modifiye edilmiş modelin uyum değerleri sınırlar içerisinde kaldığından dolayı model kabul edilmiş ve analizlere devam edilmiştir. Modele yol analizi uygulanmış ve elde edilen değerler Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11. Model Yol Analizi Değerleri

Yol	Regresyon Değeri	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi
Etkileşimci Liderlik Örgütsel Bağlılık	0,223	0,055	0,000
Dönüşümcü Liderlik Örgütsel Bağlılık	-0,110	0,179	0,538
Mesleki tecrübe Örgütsel Bağlılık	-0,046	0,026	0,061
Yönetici ile Geçen Süre Örgütsel Bağlılık	0,062	0,025	0,018

Analiz sonuçları doğrultusunda Tablo 11’de görüldüğü üzere, etkileşimci liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır ($\beta=0,223$, $p=000$). Ancak dönüşümcü

liderliğin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi anlamlı çıkmamıştır ($\beta=-0,110$, $p=0,538$). Bu bulgulara göre “Hipotez 1” desteklenirken, “Hipotez 2” desteklenmemektedir. Bununla birlikte kontrol değişkeni olarak modele tanımlanan kurumdaki geçen süre ile yönetici ile geçen süreden mesleki tecrübenin modele bir etkisi olmaz iken ($\beta=-0,046$, $p=0,061$) yönetici ile geçen sürenin anlamlı etkisi olduğu görülmektedir ($\beta=0,062$, $p<0,05$).

İkinci aşama olarak liderlik tarzlarının yönetici-ast kalitesi üzerindeki etkisiyle birlikte yönetici-ast etkileşiminin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi regresyon analizi ile test edilmiştir. Yönetici-ast etkileşimi alt boyutlar bazında ele alındığından liderlik tarzları ile ayrı ayrı regresyon analizine tabi tutulmuştur. Liderlik tarzlarının duygusal bağ boyutu ile arasındaki etkileşimi gösteren regresyon analiz değerleri Tablo 12’de yer almaktadır. Etkileşimci liderliğin duygusal bağ yordamadığı görülmektedir ($\beta=0,019$, $p>0,05$). Benzer şekilde dönüşümcü liderliğin de duygusal bağ üzerinde bir etkisi olmadığı görülmektedir ($\beta=0,019$, $p>0,05$). Nitekim her iki liderlik tarzı için de korelasyon analizi aynı doğrultuda sonuç vermiştir.

Tablo 12. Liderlik Tarzları-Duygusal Bağ Regresyon Analiz Değerleri

Bağımsız Değişkenler	Duygusal Bağ	
	β	Anlamlılık Düzeyi
Etkileşimci Liderlik	0,019	0,000
Dönüşümcü Liderlik	-0,031	0,001

* $p<0,05$ ** $p<0,01$

Liderlik stilleri ile sadakat boyutu arasındaki etkileşimi gösteren regresyon analizi değerleri Tablo 12’de verilmiştir. Etkileşimsel

liderliğin sadakat boyutu üzerinde önemli ve olumlu bir etkisi vardır ($\beta = 0.258$, $p < 0.01$). Benzer şekilde, dönüşümcü liderliğin sadakat üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisi vardır ($\beta = 0.252$, $p < 0.01$). Nitekim, her iki liderlik tarzı için korelasyon analizi aynı yönde sonuç vermiştir.

Tablo 13. Liderlik Tarzları-Sadakat Regresyon Analiz Değerleri

Bağımsız Değişkenler	Sadakat	
	β	Anlamlılık Düzeyi
Etkileşimci Liderlik	0,258**	0,012
Dönüşümcü Liderlik	0,252**	0,048

* $p < 0,05$ ** $p < 0,01$

Liderlik tarzları ile mesleki saygı boyutu arasındaki etkileşimi gösteren regresyon analiz değerleri Tablo 13’de yer almaktadır. Etkileşimci liderliğin mesleki saygı boyutunu yordamadığı görülmektedir ($\beta=0,018$, $p>0,05$). Benzer şekilde dönüşümcü liderliğin de mesleki saygı boyutunu yordamadığı görülmektedir ($\beta=-0,009$, $p>0,05$). Nitekim her iki liderlik tarzı için de korelasyon analizi aynı doğrultuda sonuç vermiştir.

Tablo 14. Liderlik Tarzları-Mesleki Saygı Regresyon Analiz Değerleri

Bağımsız Değişkenler	Mesleki Saygı	
	β	Anlamlılık Düzeyi
Etkileşimci Liderlik	0,018	0,000
Dönüşümcü Liderlik	-0,009	0,000

* $p < 0,05$ ** $p < 0,01$

Liderlik tarzları ile etkileşime katkı boyutu arasındaki etkileşimi gösteren regresyon analiz değerleri Tablo 14’de yer almaktadır. Etkileşimci liderliğin etkileşime katkı boyutu üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir ($\beta=0,236$, $p<0,05$). Benzer şekilde dönüşümcü liderliğin de etkileşime katkı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir ($\beta=0,252$, $p<0,01$). Nitekim her iki liderlik tarzı için de korelasyon analizi aynı doğrultuda sonuç vermiştir.

Tablo 15. Liderlik Tarzları-Etkileşime katkı Regresyon Analiz Değerleri

Bağımsız Değişkenler	Etkileşime katkı	
	β	Anlamlılık Düzeyi
Etkileşimci Liderlik	0,236*	0,019
Dönüşümcü Liderlik	0,252**	0,006

* $p<0,05$ ** $p<0,01$

Örgütsel bağlılık ve yönetici-alt etkileşim arasındaki etkileşimi gösteren regresyon analizi değerleri Tablo 15’te verilmiştir. Duygusal bağın örgütsel bağlılık üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir ($\beta = 0.344$, $p < 0.01$). Sadakatin örgütsel bağlılık üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisi vardır ($\beta = 0.311$, $p < 0.01$). Mesleki saygının örgütsel bağlılık üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir ($\beta = 0.481$, $p < 0.01$). Etkileşimde katkının örgütsel bağlılık üzerinde önemli ve olumlu bir etkisi vardır ($\beta = 0.276$, $p < 0.01$). Nitekim, her iki liderlik tarzı için korelasyon analizi aynı yönde sonuç vermiştir. Kontrol değişkenlerinin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Mesleki deneyim örgütsel bağlılık üzerinde önemli bir etkiye sahip değildi ($\beta = 0.024$, $p > 0.05$), ancak yöneticiyle harcanan zaman örgütsel bağlılık üzerinde önemli bir etkiye sahiptir ($\beta = 0.122$, $p < 0.05$).

Tablo 16. Yönetici-Ast Etkileşimi-Örgütsel Bağlılık Regresyon Analiz Değerleri

Bağımsız Değişkenler	Örgütsel Bağlılık	
	β	Anlamlılık Düzeyi
Mesleki tecrübe	0,024	0,622
Yönetici ile Geçen Süre	0,122*	0,011
Duygusal Bağ	0,344**	0,018
Sadakat	0,311**	0,047
Mesleki Saygı	0,481**	0,031
Etkileşime katkı	0,276**	0,036
*p<0,05 **p<0,01		

Üçüncü aşama olarak aracı değişken modele tanıtılmıştır. Aşağıdaki şekilde yer aldığı gibi model çalıştırılmış ve Tablo 17’de yer alan uyum değerleri elde edilmiştir. Uyum değerleri incelendiğinde yapısal modelin uygun değerler içerisinde yer aldığı görülmektedir.

Tablo 17. Model Uyum Değerleri

Ki-kare (Chi Square- X^2) değeri	1302,245
Serbestlik derecesi (df)	351
Anlamlılık düzeyi	0.000
Parametre sayısı CMIN/df	3,710
Goodness of fit index, GFI (Uyum iyiliği endeksi)	0.90
Comperative fit index, CFI (Karşılaştırmalı uyum iyiliği endeksi)	0.91
Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA (Yaklaşım Hatasının Kök Ortalama Karesi)	0.088

Uyum değerlerinin uygun bulunması sonucunda Şekil 17’de yer alan yapısal model çalıştırılmış ve hipotezler test edilmiştir. Program sonucunda Tablo 17’de yer alan yol analiz değerleri elde edilmiştir. Buradan da görüleceği üzere kontrol değişkenlerinden yönetici ile geçirilen sürenin örgütsel bağlılık üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu anlaşılmaktadır ($\beta=0,068$, $p<0,05$).

Tablo 18. Hipotez Testi Bulguları

Yol	Regresyon Değeri	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi
Etkileşimci Liderlik Örgütsel Bağlılık	-0,059	1,258	0,962
Etkileşimci Liderlik Duygusal Bağ	-0,04	0,081	0,962
Etkileşimci Liderlik Sadakat	0,145	0,072	0,044
Etkileşimci Liderlik Mesleki Saygı	-0,083	0,085	0,842
Etkileşimci Liderlik Etkileşime katkı	0,06	0,081	0,939
Duygusal Bağ Örgütsel Bağlılık	3,790	18,511	0,000
Sadakat Örgütsel Bağlılık	1,528	7,202	0,044
Mesleki Saygı Örgütsel Bağlılık	1,903	8,702	0,000
Etkileşime katkı Örgütsel Bağlılık	3,530	18,264	0,000
Mesleki tecrübe Örgütsel Bağlılık	0,002	0,024	0,928
Yönetici ile Geçen Süre Örgütsel Bağlılık	0,068	0,026	0,010

3.6. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışma, İstanbul’daki Bankalarda çalışan personelin örgütsel bağlılık algısı, Yönetici-Ast etkileşimi ve etkileşimli ve dönüşümsel liderlik algılarıyla sınırlıdır. Bu nedenle, bu araştırma yalnızca belirli sayıda kurum ve İstanbul’da yapıldığından, Türkiye’deki bankacılık

sektörünün tüm alanlarına ya da bu alandaki araştırma ve muamelelere geliştirilebilecek farklı boyutlarda benzer araştırmalar yapılmalıdır. Türkiye’de banka kurumlarını oluşturan özel bir alana sahip olan benzersiz özellikleri, örgütsel davranış alanı içinde değildir ve bu çalışmada tartışılan kavramlar yeterince teorik ve ampirik bakış açısıyla incelenmiş, daha kapsamlı bir yeni çalışmanın gerekliliği olduğu düşünülmektedir.

Çalışma, analiz biriminin yapısal sınırlamalarını içermektedir. Araştırma için geliştirilen bilgi toplama araçlarının yeterlilik derecesinin yanı sıra verilerin işlenmesinde kullanılan istatistiksel tekniklerin yanı sıra, araştırmalar bireylerin anketi dikkate alması ve rasyonel olarak yanıt vermesi nedeniyle doğal olarak sınırlıdır. Bu nedenle, bulgular örneklem grubundaki katılımcıların mevcut algı, tutum, psikolojik ve kişisel özelliklerini göstermektedir. Bu bağlamda, elbette, araştırma mümkün ve kamu ve özel örneklemelerin daha geniş bir örneğine dayanmaktadır; farklı boyutlar; uluslararası vb. Niteliklere sahip farklı girişimleri kapsayacak şekilde çeşitli yapılabileceği düşünülmektedir. Buna ek olarak, araştırma ayrı ayrı ve özellikle sağlık, eğitim, sanayi, turizm vb. Farklı sektörlerde uygulanmasının literatüre önemli bulgular sağlayabileceği düşünülmektedir.

4. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmanın amacı, çalışanların algılanan etkileşimci ve dönüşümsel liderlik özellikleri ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi belirlemek ve etkileşimli liderlik modeline dayanarak Yönetici-Ast etkileşiminin değişkenler arası rolünü incelemektir. Çalışmanın evreninin İstanbul’daki Banka Şubelerinde çalışmakta olan personel oluşturmaktadır. Anket yöntemiyle elde edilen veriler yapısal eşitlik modeli tekniği ve doğrulayıcı faktör analizi ile analiz edilmiştir. Verilerin analizi SPSS 22 ve AMOS 6,0 Paket Programları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ölçekler için yapılan doğrulayıcı

faktör analizi uyum iyiliği değerleri incelenmiş, ölçeklerde bazı modifikasyonlar yapılmış, bu işlem sonucunda değerlerin yüksek uyumu gösterdiği ve ölçeklerin güvenilirlik değerlerin yüksek olduğu saptanmıştır. Bu araştırmanın ana amacı liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde yönetici-ast etkileşimi kalitesinin aracılık rolünün ortaya konması olduğu için hiyerarşik regresyon analizi çalışmada kullanılmıştır. Birinci aşamada liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Etkileşimci liderlik tarzının anlamlı ve pozitif etkisi saptanırken, dönüşümcü liderlik tarzının örgütsel bağlılık üzerinde herhangi bir etkisine rastlanmamıştır. Dönüşümcü liderlik tarzı birinci aşamadaki kriteri sağlayamadığı için analiz dışında tutulmuş ve analize etkileşimci liderlik tarzı ile devam edilmiştir. İkinci aşamada liderlik tarzlarının ve örgütsel bağlılığın yönetici-ast kalitesi ile arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Üçüncü aşamada ise liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde yönetici-ast etkileşiminin aracılık rolü araştırılmıştır. Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda, yönetici-alt etkileşimin niteliğinin dört boyutu örgütsel bağlılık üzerinde önemli ve olumlu bir etkiye sahipti. Etkileşimsel liderlik tarzının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak önemsiz olduğu bulundu. Bu durum yönetici-ast etkileşimi kalitesinin analize dâhil edilmesiyle etkinin anlam düzeyinin değiştiğini ve etkisinin anlamlı olmadığını göstermektedir. Bu sebeple bu etkileşimde yönetici-ast etkileşim kalitesinin aracılık rolü oynadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Yönetici-ast etkileşimi kalitesinin hangi boyutlarının bu rolü oynadığına ilişkin yapılan gözlem de sadakat ve etkileşime katkı boyutlarının yol analiz değerlerinin anlamlı olduğu bulgulanmıştır. Ancak sadakat boyutunun yol değerindeki değişimin de anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Böylelikle, yönetici-ast etkileşimi kalitesinin etkileşime katkı boyutunun etkileşimci liderlik tarzının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde aracılık rolü olduğu sonucuna varılmıştır.

Kaynakça

- Akdoğan, A., Cingöz, A. ve Mirap, S.O. (2009). Lider-Üye Etkileşiminin/Değişiminin Yenilikçi İş Performansı, Görev Performansı ve Bağlamsal Performans Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesi. *17. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, 379-386.
- Ayas, T. ve Horzum, M. B. (2010). Sanal Zorba/Kurban Ölçek Geliştirme Çalışması. *Akademik Bakış Dergisi*, 19, 1-17.
- Bauer, T. N. and Green, S. G. (1996). Development of Leader-Member Exchange: A Longitudinal Test. *Academy of Management Journal*, 39, 1538-1568.
- Baydur, H. ve Eser, E. (2006). Uygulama: Yaşam Kalitesi Ölçeklerinin Psikometrik Çözümlemesi. *Sağlıkta Birikim*, 1(2), 99-123.
- Carolina, G. and Benson, R. (2001). The LMX As a Link Between Managerial Trust and Employee Empowerment. *Group and Organization Management*, 26 (1), 53-70.
- Cascio, W. F. (1991). *Costing Human Resources*. South-Western Educational Publishing.
- Cohen, A. (2007). Commitment Before And After: An Evaluation and Reconceptualization of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*, 17 (3), 336-354.
- Çekmecelioglu, H. G. ve Ülker, F. (2014). Lider-Üye Etkileşimi ve Çalışan Tutumları Üzerindeki Etkisi: Eğitim Sektöründe Bir Araştırma. *KOSBED*, 28: 35 – 58.
- Çeri-Booms, S. M. (2009). *An Empirical Study On Transactional, Transformational and Authentic Leaders: Exploring The Mediating Role of "Trust In Leader" on Organizational Indetification*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. İstanbul: Yeditepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çokluk, Ö. (2012). *Sosyal Bilimler için Çok Değişkenli İstatistik SPSS Ve LISREL Uygulamaları*. Pegem Akademi Yayıncılık, Ankara.
- Eren, E. (2003). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. İstanbul, Beta Yayınları.
- Fisher, B. M. and Edwards, J. E. (1988). Consideration and Initiating Structure and Their Relations Aith Leader Effectiveness: A Meta Analysis. *Academy of Management Best Papers Proceedings*, 201-205.
- Hartline, M.D., Maxham III, J.G. and Mckee, D.O. (2000). Corridors of Influence in The Dissemination of Customer-Oriented Strategy to Customer Contact Service Employees. *Journal of Marketing*, 64 (2), 35–50.
- Hom, P. W., Caranikas-Walker, F., Prussia, G. E. and Griffeth, R. W. (1992). A Meta-Analytical Structural Equations Analysis of a Model of Employee Turnover. *Journal of Applied Psychology*, 77(6), 890-909.

- House, R. J. and Aditya, R. N.(1997). The Social Scientific Study of Leadership: Quo Vadis?. *Journal of Management*, 23(3), 409-473.
- Kalaycı, Ş. (Ed.) (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara, Asil Yayın Dağıtım.
- Liden, R.C. and Maslyn, J.M. (1998). Multidimensionality Of Leader-Member Exchange: An Empirical Assessment Through Scale Development. *Journal of Management*, 24(1), 43-72.
- Malhotra, N. and Mukherjee, A. (2004). The Relative Influence of Organisational Commitment and Job Satisfaction on Service Quality of Customer-Contact Employees in Banking Call Centres. *Journal of Services Marketing*, 18(3), 162-174.
- Meydan, C.H. ve Şeşen, H. (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*.
- Meyer, J.P. and Allen, N.J. (1997). *Commitment in The Workplace, Theory, Research and Application*. London, Sage Publications Inc.
- Meyer, J.P. and Allen, N.J. (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*, 1(1), 61–89.
- Mukherjee, N. (2004). A. The Relative Influence of Organisational Commitment and Job Satisfaction on Service Quality of Customer-Contact Employees in Banking Call Centres. *Journal of Services Marketing*, 18(3), 162-174.
- Porter, L.W., Steers, R.M., Mowday, R.T. and Boulian, P.V.(1974). Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover Among Psychiatric Technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59, 603-609.
- Reichers, A. E. (1985). A Review and Reconceptualization of Organizational Commitment. *Academy of Management Review*, 10(3), 465-476.
- Sekaran, U. (2000). *Research Methods For Business: A Skill-Building Approach*. New York, Wiley.
- Sheldon, M. E. (1971). Investments and Involvements As Mechanisms Producing Commitment to the Organization. *Administrative Science Quarterly*, 143-150.
- Steiner, D. D. (1997). Attributions in Leader Member Exchanges: Implications for Practice. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6(1), 59-71.
- Şahin, F. (2008). Lider-Üye Etkileşimi ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki Üzerinde Cinsiyetin Etkisi. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 277-288.
- Şahin, F. (2011). *The Relationship of LMX with OCB and Job Satisfaction*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Thomas, J. L., Bliese, P. D. and Jex, S. M (2005). Interpersonal Conflict and Organizational Commitment: Examining Two Levels of Supervisory Support as Multilevel Moderators. *Journal of Applied Social Psychology*, 35(11), 2375-2398.

- Wallace, E., De Chernatony, L. ve Buil, I. (2011). How Leadership and Commitment Influence Bank Employees' Adoption of Their Bank's Values. *Journal of Business Ethics*, 101(3), 397-414.
- Wallace, J.A. (1995). Organizational and Professional Commitment in Professional and Nonprofessional Organizations, *Administrative Science Quarterly*, 40, 228-256.
- Yukl, G.(1999). An Evaluative Essay on Current Conceptions of Effective Leadership. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8 (1), 33-48.
- Yukl, G., Gordon, A. and Taber, T. (2002). A Hierarchical Taxonomy of Leadership Behavior: Integrating a Half Century of Behavior Research. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 9(1), 15-32.

YAZIM KILAVUZU

Çalışmanın Türkçe İsmi Her Kelimenin İlk Harfi Büyük (Bağlaçlar Hariç) ve “Times New Roman” Fontunda 14 Punto ve Tek Satır Boşluk Olacak Şekilde

(Sisteme yüklenen word dosyasında kişisel bilgiler yazılmamalı. Bu bilgiler eksiksiz ve doğru olarak makale gönderimi kısmında yer alan kutucuklara doldurulmalıdır.)

Birinci YAZAR^{1*}, İkinci YAZAR² (12 Punto)
(Boşluk olacak)

¹Üniversite, Fakülte ve/veya Bölüm, Şehir, Ülke

²Üniversite, Fakülte ve/veya Bölüm, Şehir, Ülke

¹Orcid Numarası: 0000-0000-0000-0000 (10 Punto)

²Orcid Numarası: 0000-0000-0000-0000 (10 Punto)

*Sorumlu Yazar e mail: xxxxx@xxxxx.com

Atıf/Citation:

(Boşluk olacak)

Öz (12 punto)

Bu Microsoft Word belgesi Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü tarafından yayınlanan Sosyal Bilimler Dergisi'ne gönderilecek olan makaleler için örnek olması amacıyla hazırlanmıştır. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen makalelerin bu şablona göre düzenlenmeleri gerekmektedir. Özet kısmında çalışmanın yenilikleri ve temel bulguları vurgulanmalıdır. Türkçe ve İngilizce özet kısımları Times New Roman yazı tipi ile yazılmalı ve 10 punto büyüklüğü seçilmelidir. Yazım metni iki tarafa yaslanmalıdır. Özet bölümünün yazımında tek satır aralığı seçilmelidir. Makale özetinin 100 ila 200 kelime arasında olmasına dikkat edilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin 1 (bir) sayfayı geçmemesi gerekmektedir. Makalenin İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda başlık ve anahtar kelimelerin önce İngilizcelerin sonra Türkçelerinin verilmesi gerekmektedir. Anahtar kelime sayısı en az 3 en fazla 6 olmalıdır. (10 Punto)

Anahtar Kelimeler: Anahtar Kelime 1, Anahtar Kelime 2, Anahtar Kelime 3. (10 Punto)

Çalışmanın İngilizce İsmi Her Kelimenin İlk Harfi Büyük (Bağlaçlar Hariç) ve “Times New Roman” Fontunda 14 Punto ve Tek Satır Boşluk Olacak Şekilde

Abstract (12 punto)

Bu Microsoft Word belgesi Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü tarafından yayınlanan Sosyal Bilimler Dergisi’ne gönderilecek olan makaleler için örnek olması amacıyla hazırlanmıştır. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen makalelerin bu şablona göre düzenlenmeleri gerekmektedir. Özet kısmında çalışmanın yenilikleri ve temel bulguları vurgulanmalıdır. Türkçe ve İngilizce özet kısımları Times New Roman yazı tipi ile yazılmalı ve 10 punto büyüklüğü seçilmelidir. Yazım metni iki tarafa yaslanmalıdır. Abstract bölümünün yazımında tek satır aralığı seçilmelidir. Makale özetinin 100 ila 200 kelime arasında olmasına dikkat edilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin 1 (bir) sayfayı geçmemesi gerekmektedir. Makalenin İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda başlık ve anahtar kelimelerin önce İngilizcelerin sonra Türkçelerin verilmesi gerekmektedir. Anahtar kelime sayısı en az 3 en fazla 6 olmalıdır. (10 Punto)

Keywords: Keywords 1 , Keywords 2 , Keywords 3 , (10 Punto)

1. Giriş

Ana metin, A4 kağıt boyutuna 2 cm kenar boşlukları ile 12 punto yazı büyüklüğünde Times New Roman yazı tipi ile 1 satır aralığı ve her iki yana yaslı şekilde yazılmalıdır. Ana bölüm başlıkları numaralandırılmalı, kelimelerin ilk harfleri büyük olmalı ve **koyu (bold)** karakterde yazılmalıdır. Başlıkla üst metin arasında da bir satır boşluk bırakılmalıdır. Ana bölüm başlığından sonra paragraf aralığı (önce 12nk) olacak şekilde ayarlanmalı, metin arası da 1 satır olmalıdır. Paragraflar arasında boşluk bırakılmalıdır. Çalışmanın İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda bölüm başlığı “**Introduction**” olarak verilmelidir. Araştırma makalelerinde bölümler şu şekilde olmalıdır: “GİRİŞ”, “AMAÇ ve YÖNTEM”, “BULGULAR”, “TARTIŞMA ve SONUÇ”, “KAYNAKÇA”. Derleme ve yorum yazıları için ise, çalışmanın önemini belirttiği,

sorunsal ve amacın somutlaştırıldığı “GİRİŞ” bölümünün ardından diğer bölümler gelmeli ve çalışma “TARTIŞMA ve SONUÇ”, “KAYNAKÇA” şeklinde bitirilmelidir.

Bu bölümde çalışmayla ilgili yeterli literatür bilgisi verilmeli ve çalışmanın gerekçesi belirtildikten sonra amacı vurgulanmalıdır. Ancak konu ile ilgisi olmayan ve gereğinden fazla literatür bilgisi vermekten kaçınılmalıdır.

Metin içi kaynak gösterimi APA formatındadır. (Yazar Soyadı, Yıl: Sayfa aralığı). (Dayanç Kıyat, 2004: 106-110). Birden fazla kaynak ile atıf yapılacak ise yazar alfabetik sıra ile yazılmalıdır (Allport, 1961: 15-17; Levy ve Guttman, 1974: 25).

2. Materyal ve Metot

Bu bölümde, uygulanan yöntemler ve teknikler anlaşılır bir şekilde verilmeli ve metin “Times New Roman” yazı tipinde 12 punto büyüklüğünde ve tek satır aralıklarla yazılmalıdır. Metinle ilgili olarak Giriş bölümünde yapılan açıklamalar bu bölüm için de geçerlidir. Başlıkta bağlaç haricindeki tüm kelimelerde ilk harf büyük yazılmalıdır.

Çalışmanın İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda bölüm başlığı “**Material and Method**” olarak verilmelidir. Bölüm içerisinde alt bölüm başlıkları açılması mümkündür.

2.1. Materyal ve Metot Alt Başlığı

Materyal ve metot bölümünde alt başlık altında bilgi verilmek istenmesi durumunda alt başlık “Times New Roman” yazı tipi, 12 punto ve kalın olarak yazılmalıdır. Alt başlığın ilk harfleri büyük yazılmalıdır.

2.2. Şekiller, Tablolar ve Denklemler

Şekiller grafik, diyagram, fotoğraf, resim ve harita şeklinde olabilir. Şekil yazısı şeklin alt kısmına yazılmalıdır. Hem şekil hem de şekil yazısı sayfaya ortalanmalıdır. Şekil yazıları okunaklı olmalıdır. Şekil ile üst metin arasında 1 satır boşluk bırakılmalıdır. Şekil yazısı ile alt metin arasında da 1 satır boşluk bırakılmalıdır. Şekil yazısı 11 punto olarak yazılmalı ve aşağıdaki örnekte (Şekil 1) olduğu gibi verilmelidir. Metin içerisinde şekillere atıfta bulunulmalıdır.



Şekil 1. Örnek Resim

Kaynak: Soyadı, A. A., (yıl). *Kitap Adı(İtalik)*. Kitabın Basıldığı Yer, Yayınevi.

Tablolar açık çerçeveli tercih edilebilir. Tablo yazısı tablonun üst kısmına yazılmalıdır. Hem tablo hem de tablo yazısı sayfanın ortasına hizalanmalıdır. Tablo yazısı ile üst metin arasında 1 satır boşluk bırakılmalıdır. Tablo ile alt metin arasında 1 satır boşluk bırakılmalıdır. Tablo yazıları tercihen 9 ile 11 punto ile yazılmalı ve tek satır aralığı seçilmelidir. Metin içerisinde tablolara atıfta bulunulmalıdır.

Tablo 1. Tablo Başlığı.

Sütun Başlığı	Sütun Başlığı	Sütun Başlığı
Bilgi satırı	Bilgi satırı	Bilgi satırı
Bilgi satırı	Bilgi satırı	Bilgi satırı
Bilgi satırı	Bilgi satırı	Bilgi satırı
Bilgi satırı	Bilgi satırı	Bilgi satırı

Kaynak: Soyadı, A. A., (yıl). *Kitap Adı(İtalik)*. Kitabın Basıldığı Yer, Yayınevi.

Denklemler sırasıyla 1'den başlanarak numaralandırılmalıdır. Denklem sola yaslanarak yazılmalı ve denklem numarası sağ kenara yerleştirilmelidir. Denklem ile metin arasında üstten ve alttan birer satır boşluk bırakılmalıdır. Denklemler resim formatında olmamalıdır. Word denklem düzenleyicisi tercih edilebilir.

3. Bulgular

Bu bölümde çalışma sonucunda elde edilen bulgular çalışma sırasına göre sunulmalıdır. Çalışmanın İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda bölüm başlığı "**Results**" olarak verilmelidir.

4. Tartışma

Bu bölümde, yapılan çalışmadan elde edilen bulgular bilimsel ilkelerin ışığı altında önceki verilerle karşılaştırılarak irdelenmelidir. İstenilmesi halinde, elde edilen bulgular ve bunların irdelenmesi **Bulgular ve Tartışma** başlığı altında da verilebilir.

5. Sonuç

Bu bölümde çalışmadan elde edilen özgün sonuçlar bir sıra dâhilinde sunulmalıdır. Çalışmanın İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda bölüm başlığı "**Conclusions**" olarak verilmelidir.

Teşekkür

Varsa bu bölümde, çalışmada yardım ya da destekleri bulunan kişi veya kişilere ya da kurum yetkililerine teşekkür edilebilir. Çalışmanın İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda bu bölümün başlığı "**Acknowledgment**" olarak verilmelidir.

Kaynakça

Kaynakça başlığı diğer başlıklar gibi “Times New Roman” fontunda 12 punto, bold olarak yazılmalıdır. Çalışmada yararlanılan kaynaklar alfabetik sıra ile “Kaynakça” başlığı altında 11punto ile yazılmalıdır. Kaynakların tamamı çalışmanın son sayfasındaki “Kaynakça” başlığı altında verilmelidir. Ancak Öz bölümünde kaynak gösterilmez. Her referans arasında 6 punto boşluk olmalıdır. Çalışmanın İngilizce olarak sunulmak istenmesi durumunda bölüm başlığı “References“ olarak verilmelidir.

Sürelî Yayınlar:

Soyadı, A., Soyadı, B. B., ve Soyadı, C., (yıl). Yayınlanan Makalenin Adı. *Makalenin Yayınlandığı Dergi Adı (İtalik)*, Cilt ve sayı numarası 7(1), Makalenin sayfa numarası aralığı 1-12. Doi:

Kitaplar:

Soyadı, A. A., (yıl). *Kitap Adı (İtalik)*. Kitabın Basıldığı Yer, Yayınevi.

Sempozyum, Kongre, Bildiri:

Soyadı, A., Soyadı, B. B., ve Soyadı, C., (yıl).Yayınlanan Bildirinin Adı. *Bildirinin Yayınlandığı Sempozyum Kongre, Toplantı ya da Konferans Adı (İtalik)*, s. 1-12, Şehir, Varsa Üniversite veya Kuruluş.

Tez:

Soyadı, A. A., (yıl). *Yüksek Lisans veya Doktora Tezinin Adı (İtalik)*. Tezin türü, Üniversite, Enstitü.

Web sitesi:

<http://www.halic.edu.tr>, (Erişim tarihi:).

Makaleler format dışında yazıldığı takdirde direkt reddedilecektir.

Makale yazım kılavuzunu buradan indirebilirsiniz:

<http://dergipark.gov.tr/download/journal-file/10641>

Prof. Dr. Rauf ARIKAN
Editör

Doç. Dr. G. Banu DAYANÇ KIYAT
Editör Yardımcısı

e-posta: sosbd@halic.edu.tr
<http://dergipark.gov.tr/husbd>

Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sütlüce Mah. İmrahor Cad. No: 82 Beyoğlu – İSTANBUL
Tel: +90 212 924 24 44

