



HİTİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL
BİLİMLER
ENSTİTÜSÜ
DERGİSİ



HİTİT ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ

ISSN: 1308 - 5107

e-ISSN : 2536-4944

YIL 12 SAYI 2

2019

Hitit Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
ISSN 1308-5107
e-ISSN 2536-4944
Aralık 2019, Cilt: 12, Sayı: 2

Hitit University
Journal of Social Sciences Institute
ISSN 1308-5107
e-ISSN 2536-4944
December 2019, Volume: 12, Issue: 2

Yayın Sahibi/Owner on behalf of Hitit University
Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Adına
Prof. Dr. Ali Osman ÖZTÜRK (Rektör / Rector)

Yazı İşleri Müdürü / Editor in Chief
Prof. Dr. Mehmet EVKURAN
(Enstitü Müdürü/ Director of the Institute)

Editor / Editor
Doç. Dr. İlker SAKINÇ

Editor Yardımcıları/ Assistant Editors
Dr. Öğr. Üyesi Ali BAYRAM
Arş. Gör. Yasin ŞEKER

Yazı ve Redaksiyon Kurulu Editör Yardımcısı /
Proofreading Board Assistant Editor
Dr. Öğr. Üyesi Ali BAYRAM

Uluslararası İlişkiler Editör Yardımcısı/
International Assistant Editor
Arş. Gör. Yasin ŞEKER

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Mehmet EVKURAN
Doç. Dr. İlker SAKINÇ
Prof. Dr. Aygül SÜEL
Prof. Dr. Fatih DUMAN
Prof. Dr. İrfan ÇAĞLAR
Prof. Dr. Mehmet AZİMLİ
Prof. Dr. Mehmet DEMİRYÜREK
Prof. Dr. Özer ŞENÖDEYİCİ
Prof. Dr. Selçuk KENDİRLİ
Prof. Dr. Selim TÜRCAN
Prof. Dr. Şaban HAKLI
Prof. Dr. Muhammed Asif YOLDAŞ
Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ
Doç. Dr. Deniz AYTAÇ
Doç. Dr. İsmail YILDIRIM
Doç. Dr. Metin UÇAR
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Tolga ÇIRAK

Yayın Danışma Kurulu / Scientific Advisory Board

Prof. Dr. Eugenia CUNHA
(University of Coimbra, PORTUGAL)
Prof. Dr. Burhanettin TATAR
(Ondokuz Mayıs University, TURKEY)
Prof. Dr. İbrahim SİRKECİ
(Regent's Univesity London, UK)
Prof. Dr. Şaban Ali DÜZGÜN
(Ankara University, TURKEY)
Prof. Dr. Tal SIMMONS
(Virginia Commonwealth University, USA)
Prof. Dr. Ebrahim MOOSA,
(University of Notre Dame, USA)
Doç. Dr. Joseph UGRAŞ
(La Salle University, USA)
Dr. Anja PETAROS
(University of Rijeka, CROATIA)

Tarandığı İndeks ve Veritabanları / Indexed by

-TÜBİTAK-ULAKBİM - Sosyal ve Beşeri Bilimler V.
-EBSCO
-INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL
-CEEOL- Central and Eastern European Online Library
-CiteFactor - Academic Scientific Journals
-ASOS - Academia Sosyal Bilimler İndeksi
-ARASTIRMAX - Bilimsel Yayın İndeksi
-Google Scholar
-ResearchBib - Academic Resource Index
-İSAM - İslam Araştırmaları Merkezi
-TEİ - Türk Eğitim İndeksi
-İDEAL ONLINE - Online Kütüphane
-Rootindexing-Journal Abstracting and Indexing Servis
-ACARINDEX - Akademik Araştırmalar İndeksi
-SOBİAD - Sosyal Bilimler Atıf Dizini
-ERIH PLUS

Tasarım-/ Design

Arş. Gör. Yasin ŞEKER

Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (HÜSBED) yılda bir cilt ve iki sayı olarak (Haziran ve Aralık) yayımlanan, *çift-körleme hakemlik süreci* yürüten *uluslararası* akademik bir dergidir. Dergide yayınlanan yazıların her türlü içerik sorumluluğu yazarlarına ait olup Enstitümüzün kurumsal görüşünü yansıtmamaktadır. Yazılar yayıncı kuruluştan izin alınmadan kısmen veya tamamen bir başka yerde yayınlanamaz.

Hitit University Journal of Social Sciences Institute (HÜSBED) is a double blind peer-reviewed academic journal which is published twice per year (June and December). All the responsibility for the content of the papers published here belongs to the author/authors, and does not express the official view of the Institute. Copyright©: Without getting permission of the journal, papers published here cannot be published partially or totally on other media.

Dergimizin Yayın ve Yazım İlkelerine, Dergi web sitesinden ulaşabilirsiniz.

EDİTÖRÜN NOTU

Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (HÜSBED) 12. Cilt 2. Sayı'sında yapılan hakem değerlendirmeleri sonucunda dergimizde yayınlanmasına karar verilen birbirinden değerli 22 makale yer almaktadır. Buradan bu sayının yayınlanmasında kıymetli vakitlerini ayırarak çalışma alanları ile ilgili yapmış oldukları değerlendirmelerden dolayı hakem hocalarıma ayrı ayrı teşekkürlerimi sunarım.

Özellikle Doçentlik başvuruları ve üniversitelerin kadro atama ve yükseltme kriterlerinde meydana gelen değişmelere bağlı olarak TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizinde yer alan dergilerin diğerlerine göre daha fazla önem kazanması, dergi yönetimi olarak bizlere daha seçici olma sorumluluğu yüklemiştir. Bu sayımızda makale kabul oranımız yaklaşık olarak % 24 gerçekleşmiştir. Bu noktada belirtmek istediğim önemli hususlar bulunmaktadır. Akademik açıdan özensiz hazırlanmış ve derginin yazım ilkelerine uygun olduğu beyan edilmesine rağmen hiçbir kurala uyulmadan gönderilmiş makale sayısında artış oldukça dikkat çekmektedir. Bu noktada yazarların öncelikle makalelerinin yazar ömründen bağımsız olarak sonsuza denk yayımda kalacağı bilinciyle hareket etmeleri gerektiğini hatırlatmak isterim.

Dergimiz TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizin, EBSCO, CiteFactor, Sobiad, Index Copernicus, Asos Index, Türk Eğitim İndeksi, İdealonline, İSAM, Araştırmaz, Acarindex, ResearchBib, Rootindexing, Erih Plus ve CEEOL gibi ulusal/ uluslararası alan indekslerinde taranmaktadır. Amacımız bu indekslere ek olarak dergimizin tarandığı uluslararası akademik camiada genel kabul gören prestijli indeks sayısını artırmak olup bu doğrultuda başvurularımızı yapmaya ekibimizle yoğun bir tempo içerisinde devam etmekteyiz.

Değerli okuyucular ülkemizin muasır medeniyetlerin üstüne çıkartmakta bilim insanı olarak hepimize oldukça büyük sorumluluklar düşmektedir. Bu nedenle akademik çalışmalarımızı her geçen gün daha ileriye götürme gayretinden asla taviz vermeden çalışmamız gereklidir. Dergimize çalışmalarını göndermek araştırmacılar Dergipark üzerinden yayın ilkeleri ve yazım kurallarımıza uygun olarak ücretsiz olarak gönderebilirler. Her sayımızda olduğu gibi bilim hayatına katkı sağlayacak çalışmalarınızı gelecek sayılarımız için de bekliyoruz.

Dergimizin bilimsel anlamda sürekli ileri giden ve en değerli bilimsel dergiler arasında yer alması dileklerimle.

Doç. Dr. İlker SAKINÇ
HÜSBED Editörü

İÇİNDEKİLER/CONTENTS

MAKALELER/ARTICLES

Belverd E. NEEDLES - Emre Selçuk SARI - Nevzat GÜNGÖR – Ahmet TÜREL - Mustafa CAN	257-270
Sustainability Reporting and Integrated Reporting: Evidence From Turkish High Performance Companies Sürdürülebilirlik Raporlaması ve Entegre Raporlama: Türkiye’deki Yüksek Performanslı Şirketler Üzerine Bir Araştırma	
Ahmet AKSOY - Faruk DAYI	271-289
Çifte Kayıtlı Hisse Senedi Fiyatının Belirleyicileri Determinants of the Price of Dual Listed Stocks	
İbrahim Güray YONTAR - Sıla ÇAĞLICAN	290-322
Kentsel Sürdürülebilirlikte Toplumsal Dayanışma ve Bütünleşme Kültürü: İzmir Üzerine Bir Araştırma Culture of Social Solidarity and Integration in Urban Sustainability: A Research on İzmir	
Hamiyet YİĞİT - Süleyman AÇIKALIN	323-340
Türkiye’de Cari İşlemler Açığı: Nedenleri ve Çözüm Önerileri Current Accounts Deficit in Turkey: Causes and Solution Proposal.	
Taner GÜNEY - İclal ÇÖĞÜRCÜ	341-354
Politik Küreselleşme ve Sürdürülebilir Kalkınma Political Globalization and Sustainable Development	
Safa KOÇOĞLU	355-376
Belediyecilik Faaliyetlerinin Hukuk Uyuşmazlıklarına Etkisi: Arabuluculuk Mevzuatı Üzerine Bir Değerlendirme The Effect of Municipality Activities on Legal Disputes: An Evaluation on Mediation Legislation	
Şener ERGİ - Ömer Faruk GÜLEÇ	377-399
Büyük Ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) İle İlgili Muhasebe Eğitimcileri Ve Uygulayıcılarına Yönelik Bir Araştırma Financial Reporting Standard for Large and Medium Size Enterprises (BOBI FRS): A Research on Accounting Educators and Practitioners	

Mustafa KÖSEOĞLU - Hüseyin ÜNAL	400-415
Türkiye'nin Sürdürülebilir Ekonomik Büyümesinde Tarım, Kentleşme ve Yenilenebilir Enerjinin Etkisi: ARDL sınır testi yaklaşımı	
The Impact of Agriculture, Urbanization and Renewable Energy on Sustainable Economic Growth in Turkey: ARDL Bounds Testing Approach	
Berk YILDIZ - Erhan DEMİRELİ	416-429
Nakit Yönetimini Etkileyen Değişkenler Üzerine BİST Perakende Sektöründe Panel Veri Analizi	
Variables Affecting Cash Management In BIST Retail Sector: Panel Data Analysis	
Muhammed Asif YOLDAŞ - Mustafa Said AKIN	430-446
Elektronik Alışveriş Kapsamında Kontrolsüz Satın Alma Eğilimlerinin İncelenmesine Yönelik Bir Uygulama	
An Investigation of Compulsive Buying Tendency in The Context of Online Shopping	
Ali ACARAY	447-468
Algılanan Aşırı Nitelikliliğin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü	
The Effect of Perceived Overqualification on Job Satisfaction and Intention to Quit: The Moderating Role of Organization-Based Self-Esteem	
Mustafa NAL	467-480
Türkiye'de Bölgesel Gelir Dengesizliği: İşgücü Başına Gelir Yakınsaması	
Regional Income Imbalance in Turkey: Convergence of Income Per Labor Force.	
Alper GÜRER - İbrahim BOZACI	481-497
İş Yerinde Travmatik Olay Sonrası Stresin Müşteri Odaklılığa Etkisinde Lider Üye Etkileşiminin Aracı Rolü: Çağrı Merkezinde Bir Alan Araştırması	
The Role of Leader Member Interaction in The Effect of Stress After Traumatic Event in the Workplace to Customer Orientation: A Field Study in Call Center	
Mücahit YILDIRIM	498-520
Tarihsel Süreçlerin Kültür ve Turizm Açısından Değerlendirilmesi: Ertuğrul Fırkateyni	
Evaluation of Historical Processes in Terms of Culture and Tourism: Frigate Ertugrul	
Çiğdem KARAÇAY	521-538
Çorum Üçköy Köyü Camii: Mimari ve Süsleme Özellikleri	
Çorum Üçköy Village Mosque: Architectural and Decoration Features	

Nazan KAHRAMAN	539-557
Yerel Basında Ekonomi Haberleri Üzerine Bir İnceleme: Yeşil Amasya Örneği	
A Review on Economic News in the Local Press: The Green Amasya Case	
Barış ÇAĞIRKAN	558-573
Çokkültürlü Toplumsal Yapılarda Değişen Aidiyet Algıları: Yeni Toplumlar, Yeni Aidiyetler	
Changing Understanding of the Sense of Belongingness in Multicultural Social Structures: New Societies, New Sense of Belongings	
İnci ERDOĞAN TARAKÇI	574-592
Perakendecilikte Rekabet Silahı Olarak Perakendeci Markası ve Ankara İlinde Bir Uygulama	
Retailer Brand as a Competitive Weapon In Retail and an Application in Ankara	
Ramazan KURTOĞLU - Selman TEMİZ	593-617
Yükseköğretim Kurumlarının Algılanan Pazar Yönelimi Temelinde Değerlendirilmesi	
Evaluation of Higher Education Institutions on the Basis of Perceived Market Orientation	
Gizem Zevde AYDIN - Gülpembe OĞUZHAN	618-630
The “Crabs in a Bucket” Mentality in Healthcare Personnel: a Phenomenological Study	
Sağlık Çalışanlarında Yengeç Zihniyeti: Fenomenolojik Bir Çalışma	
Serdar ÇAKAN - Hasan TUTAR	631-650
Aile İşletmelerinde Strateji Belirleme: Bir Durum Çalışması	
Strategy Determination in Family Businesses: A Case Study	
Fatma KORKMAZ - Serdar YENER	651-671
Temel Benlik Değerlendirmesi İle Güç İzlenim Algısı Arasındaki İlişkide Duygu Düzenlemenin Aracılık Etkisi	
The Mediation Effect of Emotion Regulation on The Relationship Between Core-Self-Evaluation And Personal Sense of Power	

SUSTAINABILITY REPORTING AND INTEGRATED REPORTING: EVIDENCE FROM TURKISH HIGH PERFORMANCE COMPANIES

Belverd E. NEEDLES, Jr.¹

Emre Selçuk SARI²

Nezhat GÜNGÖR³

Ahmet TÜREL⁴

Mustafa CAN⁵

Citation/©: Needles, B.E.Jr., Sarı, E.S., Güngör, N., Türel, A. and Can, M., (2019). Sustainability reporting and integrated reporting: evidence from Turkish high performance companies. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 257-270. doi: 10.17218/hititsosbil.603228

Abstract: This study widens earlier research, which examined the relationship between financial performance, sustainability reporting (SR) and integrated reporting (IR). High performance enterprises and control group companies were compared with regard to their state of readiness to IR and SR. The population includes non-financial companies in Borsa Istanbul (BIST). Our hypothesis is that HPC will exceed Non-HPC in IR and SR. We evaluate two groups disclosure practices based on an IR and sustainability reported matrix developed from the International Integrated Reporting Committee (IIRC) and Global Reporting Initiative (GRI) standards. The findings reveal that HPCs in Turkey show more on the disclosures of SR and IR compared to Non-HPCs. The paper provides evidence that support the suggestion that Turkish HPCs disclose better information compared to Non-HPCs and achieved to support conclusions of previous research.

Keywords: Sustainability Reporting, Integrated Reporting, Performance Measurement, Financial Indicators, BIST100

Sürdürülebilirlik Raporlaması ve Entegre Raporlama: Türkiye'deki Yüksek Performanslı Şirketler Üzerine Bir Araştırma

Atıf/©: Needles, B.E.Jr. Sarı, E.S., Güngör, N., Türel, A. ve Can, M., (2019). Sürdürülebilirlik raporlaması ve Entegre raporlama: Türkiye'deki yüksek performanslı şirketler üzerine bir araştırma. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 257-270. doi: 10.17218/hititsosbil.603228

Özet: Bu çalışma, finansal performans, entegre raporlama (IR) ve sürdürülebilirlik raporlaması (SR) arasındaki ilişkiyi inceleyen daha önceki araştırmaları genişletmektedir. IR ve SR yayınlamaya hazır olmaları bakımından, yüksek performanslı şirketler (HPC), yüksek performanslı olmayan şirketlerle (non-HPC) karşılaştırılmıştır. Örneklem Borsa İstanbul'da (BIST) faaliyet gösteren ve finans sektörü dışında yer alan şirketleri içermektedir. Çalışmanın hipotezi; IR ve SR yapmaya hazır olmaları bakımından yüksek performanslı şirketlerin yüksek performanslı olmayan şirketlere göre daha önde olduğu üzerine kuruludur. Örneklemi oluşturan şirketlerin açıklamaları Uluslararası Entegre Raporlama Komitesi (IIRC) ve Küresel Raporlama Girişimi (GRI) standartlarından geliştirilen IR ve SR

Makale Geliş Tarihi: 7.8.2019

Makale Kabul Tarihi: 12.12.2019

This study is presented in American Accounting Association 2017 Annual Meeting, San Diego, USA, 5th-9th August 2017

¹Prof.Dr., DePaul University, Driehaus College of Business & Kellstadt Graduate School of Business, bneedles@depaul.edu, <http://orcid.org/0000-0001-8313-6218>

²Sorumlu yazar, Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, emresari@istanbul.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0001-6675-3214>

³Arş.Gör., İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, nevatgungor@istanbul.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0001-9883-1985>

⁴Prof.Dr., İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, aturel@istanbul.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-6464-0379>

⁵Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, cmustafa@istanbul.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-7786-5198>

matrisi ile değerlendirilmektedir. Bulgular, yüksek performanslı şirketlerin IR ve SR açıklamalarının yüksek performanslı olmayan şirketlere göre daha fazla olduğunu göstermektedir. Çalışmanın sonuçları önceki çalışmaların sonuçlarını destekler şekilde; HPC şirketler tarafından yapılan açıklamaların non-HPC şirketler tarafından yapılan açıklamalardan daha iyi olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Sürdürülebilirlik Raporlaması, Entegre Raporlama, Performans Ölçümü, Finansal Göstergeler, BIST100*

1. INTRODUCTION

Financial reporting model of today provides only a narrow view of a company's operations since it presents only the financial position and financial performance of the past. Nevertheless, financial reporting users such as creditors and investors care about its future outlook besides its past performance. Furthermore, stakeholders' users would like to see a wide-angle picture of a corporation in financial as well as nonfinancial sides. Hence, today's financial reporting approach cannot meet the information needs of financial report users. Financial reporting should change and provide readers how the companies are creating value in both long and short term by concentrating on both quantitative and qualitative information.

The Global Reporting Initiative (GRI)'s SR Guidelines and the International Integrated Reporting Committee (IIRC)'s International Integrated Reporting Framework (IIRF) have gained importance in the past years as new sets of reporting frameworks. These frameworks require businesses to report on a broader range of subjects concerning companies' social and environmental impacts, governance, strategies, and future goals.

Sustainability disclosures are crucial for companies to continue their sustainable development, transparency and accountability. It enhances the social responsibility of executives and strengthens the trust and credibility of their stakeholders (Miralles-Quiros, Miralles-Quiros and Arraiano, 2017, p.71). As environmental, social and economic concerns have increased in the last two decades, stakeholders have begun to pay more attention to the activities of the companies. Therefore, stakeholders demand more information about the environmental and social impacts of the activities performed by the companies (Bowerman and Sharman, 2016, p.202). Thus, in order to demonstrate sustainability and social responsibility initiatives, many businesses have started to publish sustainability reports (Miralles-Quiros, Miralles-Quiros and Arraiano, 2017, p.71).

In recent years, the number of reports about corporate sustainability and corporate governance has increased in a stable manner. (Albertini, 2014). Although there are increasing numbers of reports, concerns continue about reliability and relevance of these reports. Sustainability reports are criticized especially for not honestly reflecting the financial performance of the enterprise and neglecting important issues (Gray, 2010, p.13; Milne and Gray, 2013, p.13). Apart from these, the lack of explanations about intangible assets such as intellectual capital and the value creation process of the company continues the discussions on this issue (Guthrie et al., 2012, p.203).

Businesses usually do non-financial reporting for compliance or other reasons. They do not make much effort to bring together fragmented information about the business's value creation process. Integrated reporting tackles these challenges and enables stakeholders to view the value creation process and performance of the business from a wider perspective (Setia, Abhayawansa, Joshi and Huynh, 2015, p.398).

IR is an increasingly important form of communication that explains stakeholders how an organization will create value in the long, medium and short term. IR provides a panoramic view of a company through a variety of report types such as sustainability, governance and wage

reports and annual reports. The integrated thinking and reporting cycle results in a more efficient capital allocation and plays an important role for financial stability and sustainability. IR needs the information about the values created by the organizations that meets the needs of stakeholders and creates financial stability and sustainability. (Oshika and Saka, 2017, p.625).

This study examines whether HPCs in Turkey also demonstrate high performance in the transition process to IR and SR. Our research question is “Are financially high performing enterprises ahead of other entities in integrated reporting and sustainability reporting?”. To answer this question High performance enterprises and control group companies were compared in terms of their disclosures related to IR and SR. Our hypothesis is that HPCs IR and SR disclosures will surpass the disclosures of Non-HPCs.

2. SUSTAINABILITY REPORTING AND INTEGRATED REPORTING IN TURKEY

In Turkey there are no regulations that require the companies to prepare a sustainability report. However, a joint venture agreement has been reached between BIST and Ethical Investment Research Services Limited (EIRIS) to establish the BIST Sustainability Index, which assesses the performance of businesses in social, environmental and corporate governance issues. The BIST Sustainability Index has been calculated and published as XUSR price and return since November 2014. BIST Sustainability Index has 1 index period per year, from November to October.

Companies listed in the BIST 30 index in 2014 and companies listed in the BIST 50 index in 2015 were assessed for sustainability performance. The list of companies subject to appraisal since 2016 has been expanded to include volunteers from the BIST 100 companies in addition to the BIST 50 index companies. The list of companies’ subject to appraisal is revised every December and declared by BIST. The number of companies listed in the index is 43 as of November 2016-October 2017 period.

When the sustainability reports published in Turkey are examined, it has been determined that the GRI reporting framework is mainly followed. As of January 2017, 96 enterprises have published a total of 248 reports and 191 of them have been prepared on the basis of GRI reporting framework. When the GRI data base and kurumsalsurdurulebilirlik.com data are examined, it is seen that the number of companies preparing the sustainability report in Turkey is increasing.

In Turkey, the awareness of IR in the last 5 years has been increasing rapidly. SKD Türkiye (Sustainable Development Society Turkey) and Corporate Governance Association of Turkey (TKYD) created a working group in 2011 and studies were initiated to raise awareness on IR in Turkey. TKYD represented the IIRC during this process. The Integrated Reporting Network of Turkey (ERTA) was established in 2015 to raise awareness about the IR approach and to support the applications of the enterprises in this area. As of June 2017, there are 3 companies preparing integrated reports. Two of these companies are also been examined in the research part of this study which are Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. and Aslan Çimento A.Ş.

3. LITERATUR REVIEW

The first study, which related to relation between strategy and value creation made by Needles, Frigo and Powers (2002a) focused on efficiency, innovation, and customer service. After this study, the authors examined the economy of India (2002b), these initial studies were extended by investigation of the relations between strategy and integrated financial performance measurement by Needles, Frigo, and Powers (2004). Needles, Powers, and Frigo (2006) reiterate the previous study with refinements that focused on operating asset management performance drivers and measures. In addition to those HPC studies, there were another researches conducted in India

(Needles, 2009), Turkey (Needles, Turel, Sengur and Turel, 2012) and Australia (Needles, Powers and Shigaev, 2013).

Recently, there are various studies in literature related to SR and IR. Rodriguez-Fernandez (2015) examined the two-way relationship between corporate social responsibility and financial performance in companies traded in Spain. Results of the study shows that all social policies increment financial policies, and vice versa, that increased financial performance lead to greater social benefits. Liftin, Meeh-Bunse, Luer and Teckert (2017) identified the superior CSR reporting type from a stakeholder's perspective. Results indicate that the reporting type "reference sustainability report" may not be advisable from a stakeholder's perspective. Also Miralles-Quiros, Miralles-Quiros and Arraiano (2017) analyzed whether sustainability disclosures created relevant information incremental value for European investors in the period of 2001 - 2013, where sustainability disclosures were continuously increasing. Their results support the belief that conducting business in accordance with ethical norms is value relevant for European investors. Uyar (2017) investigated SR practices in the emerging market of Turkish companies for a period of 10 years. Results remark that there is a slow increase in the number of sustainability reports and firms that are not currently publishing sustainability reports are encouraged to set a calendar and agenda to initiate SR.

Rensburg and Botha (2013) investigated how financial information is used within the scope of the new accounting standards. They show that very few investors use the Integrated Reports as their main source investment information, and that these reports are perceived as additional information. Sierra-García, Zorio-Grima and Garcia-Benau (2015) examined why companies are preparing integrated reports, paying special attention to the links with the assurance of the corporate social responsibility (CSR) report. Results points out that the likelihood of disclosing an integrated report is positively associated with having the CSR report assured, year, size and supplement industry. Clayton, Rogerson and Rampedi (2015) studied evolution of IR by large companies in South Africa and assess the impact of the required transition from SR to IR on non-financial disclosure of eight South African corporates using content analysis of annual reports. Results of the study shows that the passage from SR to IR triggers an increase in assurance of non-financial information reports, comparable adherence to external guidelines, the emerge of materiality, risk disclosure and remuneration as new reporting themes; the clear evolution of stakeholder oriented discourse; the tendency towards quantification; and an increase in repletion incidence. Lee and Yeo (2015) examined the relationship between IR and firm valuation. They identify a positive strong association between firm value and IR when firms with higher organizational complexity. Setia, Abhayawansa, Joshi and Huynh (2015) studied the integrated reports which are prepared in accordance with the King III Code of corporate governance regulation. Their purpose is to analyze value creation process and disclosures of South African companies. The results show that social and environmental disclosures which is made by stock-listed companies increase year by year. Mervelskemper and Streit (2016) analyzed the effectiveness of a firm's strategy to report on its Environmental Social Governance (ESG) activities with regard to the extent and direction in which the firm's ESG performance is valued by capital market investors. Their results show that ESG performance is valued more strongly and in the positive direction when firms publish ESG report, irrespective of its type. Oshika and Saka (2017) proposed Key Performance Indicators (KPI's) for IR which decipher a firm's sustainability through empirical analysis. The study found two distinguish facts: the value added that is distributed to stakeholders other than shareholders is significantly larger, and the stability of profitability and the profitability itself are significantly higher in sustainable firms.

This study widens earlier research, which investigated the relationship between financial performance, IR and SR (Needles et al. 2016). They compared a sample of high-performing businesses with sample groups performing integrated reporting and sustainability reporting. According to their findings, IIRC and GRI enterprises failed to meet the criteria for high performance. They evaluated all three groups reporting practices based on an IR and SR matrix developed from the IIRC and GRI standards. They found that high performing enterprises showed equal performance with GRI enterprises in SR and IR applications but high performing enterprises and GRI enterprises showed lower scores than IIRC enterprises in these measures. It has been found that high-performing enterprises disclose less information in their integrated reports and sustainability reports than IIRC enterprises. In addition, they concluded that USA businesses reported less information in their integrated reports and sustainability reports compared to non-USA businesses. They also show that all three groups stayed behind full compliance with standards of IR and SR.

4. DATA AND METHODOLOGY

4.1. Sample Selection

Finnet database is used to organize data for this study. The data related to IR and SR are hand collected from the annual reports of the sample companies. Our investigation concentrated on two groups of companies: ordinary companies and HPCs, both traded in the Borsa Istanbul (BIST). We employed companies traded in the BIST with the following adjustment—we did not include some industries such as financial institutions whose business model different from service, retail, and industrial businesses.

Using data from 2011 to 2014 we determine 25 Turkish HPCs according to the following criteria:

- Cash flow return on investment (CFROI) at twice or more the cost of capital or greater than 5% discount rate in Turkey.
- Growth rates in assets exceed average growth rate of Turkish gross domestic product.
- Relative total shareholder returns (TSR) above the BIST 100 average.

These HPCs and benchmark companies are listed in Appendix A.

4.2. Hypothesis and Methodology

The research question of this study: Do high performance companies also better in Sustainability Reporting and Integrated Reporting? In order to answer this question, a sample of high performing enterprises and the control group which did not perform high were compared. Our hypothesis is that HPC will exceed Non-HPC in IR and SR. The base of this hypothesis is that enterprises with high financial performance will prefer to be more transparent in IR and SR applications in terms of their future interests.

In order to measure SR and IR scores for HPCs and Non-HPCs we used the evaluation matrix in Table 1. Firstly, each entity is assessed as having disclosure (1) or not having disclosure (0) for the elements in the measurement matrix. In the second stage, if an explanation is made about an element in the measurement matrix, the explanations are graded between 1 and 3 in terms of quality and quantity. As can be seen from Appendix B, the maximum score a business can potentially receive is 60.

4.3. Results

After the application of three criteria, 25 companies were selected as HPCs. We compare the compliance of HPCs with SR and IR by a paired sample of Non-HPCs. When we were matching companies, a HPC and Non-HPC were accepted pairs since they are active in the same or similar industries. Therefore, the analysis includes a total of 50 paired companies. We used paired sample t-test to understand whether there is a significant statistical difference in financial ratios and SR and IR index ratios between HPCs and Non-HPCs. In order to use paired sample parametric t-test first we test the normal distribution assumption of the sample data. Therefore, we applied Kolmogorov – Smirnov and Shapiro-Wilk tests to test normality. In many circumstances there maybe considerable doubt some of the parametric assumptions, such as that of normality. If parametric methods are not applicable (either because the level of measurement is inappropriate or because the distributional assumptions are violated) there is a class of statistical procedures which do not require stringent assumptions such as that of normality and which can be used with nominal or ordinal level of measurement. Such procedures are generally called non-parametric methods (Winkler and Hays, 1975, pp.815-816). The test results of normality are shown in Table 1.

Table 1. Tests of Normality of the Financial Ratios and Index Ratios of HPCs and Non-HPCs

	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
HPC Asset Turnover Ratio	0,222	25	0,003	0,697	25	0,000
Non-HPC Asset Turnover Ratio	0,124	25	0,200*	0,928	25	0,078
HPC Profit Margin Ratio	0,155	25	0,125	0,927	25	0,075
Non-HPC Profit Margin Ratio	0,198	25	0,012	0,899	25	0,018
HPC Debt To Equity Ratio	0,145	25	0,187	0,881	25	0,007
Non-HPC Debt To Equity Ratio	0,200	25	0,011	0,802	25	0,000
HPC Cash Flow Yield	0,260	25	0,000	0,711	25	0,000
Non-HPC Cash Flow Yield	0,197	25	0,014	0,867	25	0,004
HPC Growth In Sales	0,140	25	0,200*	0,960	25	0,421
Non-HPC Growth In Sales	0,164	25	0,080	0,843	25	0,001
HPC Return On Assets	0,208	25	0,007	0,895	25	0,014
Non-HPC Return On Assets	0,115	25	0,200*	0,980	25	0,879
HPC Return On Equity	0,127	25	0,200*	0,968	25	0,589
Non-HPC Return On Equity	0,195	25	0,016	0,848	25	0,002
HPC Cash flow Return	0,210	25	0,006	0,929	25	0,081
Non-HPC Cash flow Return	0,124	25	0,200*	0,964	25	0,506
HPC Receivable Turnover	0,269	25	0,000	0,672	25	0,000
Non-HPC Receivable Turnover	0,453	25	0,000	0,279	25	0,000
HPC Receivable Collection Period	0,140	25	0,200*	0,942	25	0,168
Non-HPC Receivable Collection Period	0,161	25	0,093	0,911	25	0,031
HPC Inventory Turnover	0,166	25	0,074	0,879	25	0,007
Non-HPC Inventory Turnover	0,457	25	0,000	0,256	25	0,000
HPC Inventory Conversion Period	0,151	25	0,147	0,922	25	0,058
Non-HPC Inventory Conversion Period	0,111	25	0,200*	0,918	25	0,046
HPC Payment Turnover	0,198	25	0,013	0,842	25	0,001
Non-HPC Payment Turnover	0,234	25	0,001	0,718	25	0,000
HPC Debt Payment Period	0,379	25	0,000	0,360	25	0,000
Non-HPC Debt Payment Period	0,169	25	0,063	0,934	25	0,106
HPC Cash Efficiency Period	0,247	25	0,000	0,658	25	0,000
Non-HPC Cash Efficiency Period	0,088	25	0,200*	0,944	25	0,181
HPC Total General Disclosures and Governance	0,140	25	0,200*	0,909	25	0,030
Non-HPC Total General Disclosures and Governance	0,168	25	0,068	0,925	25	0,066
HPC Total Sustainability Reporting	0,207	25	0,007	0,923	25	0,060
Non-HPC Total Sustainability Reporting	0,157	25	0,111	0,940	25	0,152
HPC Total Index Score	0,123	25	0,200*	0,967	25	0,569
Non-HPC Total Index Score	0,179	25	0,038	0,931	25	0,091

Hence, we decided to use non-parametric Wilcoxon-Signed-Ranks test since the sample of the study is not normally distributed. Table 2 demonstrates the average performance of HPCs relative

to the Non-HPCs for the 2011-2014 period. As can be seen, HPCs outperformed the Non-HPCs for most of the performance drivers and performance measures although not all results are statistically significant. HPCs are very strong on asset turnover, profit margin, return on assets, return on equity, cash flow return, and cash efficiency period.

Table 2. Financial Ratios of HPCs and Non-HPCs and Test Results

Paired Samples /Variables		Ratios	z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Total Asset Management, Profitability, and Financial Risk				
HPC Asset Turnover Ratio		137 %		
Non-HPC Asset Turnover Ratio		103 %	-1,709 ^b	0,088
HPC Profit Margin Ratio	Performance Drivers	13 %		
Non-HPC Profit Margin Ratio		6 %	-3,888 ^b	0,000
HPC Debt To Equity Ratio		132 %		
Non-HPC Debt To Equity Ratio		140 %	-0,578 ^c	0,563
HPC Growth In Sales		21 %		
Non-HPC Growth In Sales		17 %	-1,493 ^b	0,135
HPC Return On Assets	Performance Measures	14 %		
Non-HPC Return On Assets		5 %	-4,023 ^b	0,000
HPC Return On Equity		29 %		
Non-HPC Return On Equity		8 %	-3,619 ^b	0,000
Liquidity				
HPC Cash Flow Yield	Performance Drivers	162 %		
Non-HPC Cash Flow Yield		- 167 %	-0,094 ^b	0,925
HPC Cash flow Return	Performance Measures	21 %		
Non-HPC Cash flow Return		10 %	-4,076 ^b	0,000
Operating Asset Management				
HPC Receivable Turnover		8.62		
Non-HPC Receivable Turnover		12.31	-0,659 ^b	0,510
HPC Inventory Turnover	Performance Drivers	7.98		
Non-HPC Inventory Turnover		31.28	-0,767 ^b	0,443
HPC Payment Turnover		8.32		
Non-HPC Payment Turnover		8.34	-0,161 ^b	0,872
HPC Receivable Collection Period		70 days		
Non-HPC Receivable Collection Period		91 days	-1,357 ^c	0,175
HPC Inventory Conversion Period		65 days		
Non-HPC Inventory Conversion Period	Performance Measures	87 days	-1,543 ^c	0,123
HPC Debt Payment Period		69 days		
Non-HPC Debt Payment Period		60 days	-0,511 ^c	0,609
HPC Cash Efficiency Period		66 days		
Non-HPC Cash Efficiency Period		117 days	-1,682 ^c	0,093

In the next section of the study, the performance of the enterprises in Turkey with high performance and the control group will be compared using IR and SR related measurement matrix. Scores are expressed as percentages to obtain more accurate data for analysis. Table 3 presents the index scores of general disclosures and governance, SR, and IR for HPCs and Non-HPCs.

The table shows that quality and quantity of general disclosures and governance practices are better among HPCs (69%) compared to Non-HPCs (34%). For example, 64% of HPCs disclose information about remuneration, while only 8% of Non-HPCs. At the same time, HPCs report approximately 72% of possible information on stakeholder engagement whereas Non-HPCs disclose only 19%. Considering another examples, the scores are 42% higher in favor of HPCs for business model and governance.

The remaining part of the Table 3 provides information about SR practices as well as the overall evaluation of the SR and IR practices among HPC and Non-HPC companies. The scores show that in most cases more HPCs disclose information on individual components of SR. For example, 92 % of HPCs disclose economic sustainability information, while only 31% of Non-HPCs. You can see that disclosures in labor practices, human rights, society, and product responsibility by HPCs overwhelmingly higher than Non-HPCs. We should also note that both HPCs and Non-HPCs get lower scores from disclosures related to CSR reporting, environment, risk assessment. Overall, on average, HPC companies disclose 58% of all possible comments from index items while Non-HPCs disclose only 25%.

Table 3. Comparison of the Index Results of HPC and Non-HPC Companies

	Index Ratios	HPC	Non-HPC
General Disclosures and Governance	Strategy	84 %	48 %
	Organizational Profile	75 %	49 %
	Opportunity and Risks	68 %	32 %
	Business Model	73 %	31 %
	Stakeholder Engagement	72 %	19 %
	Report Profile	28 %	41 %
	Ethics and Integrity	72 %	53 %
	Future Outlook	69 %	25 %
	Governance	89 %	37 %
	Remuneration	64 %	8 %
	Average Ratios of General Disclosures and Governance		69 %
Sustainability Reporting	Economic	92 %	31 %
	Environmental	72 %	61 %
	Labor Practices and Decent Work	71 %	27 %
	Human Rights	73 %	12 %
	Society	64 %	17 %
	Product Responsibility	61 %	5 %
	CSR/Sustainability Reporting	9 %	0 %
	Environment	8 %	0 %
	Risk Assessment	8 %	0 %
	Other	8 %	0 %
	Average Ratios of Sustainability Reporting		47 %
Average Ratios of Index Scores		58 %	25 %

Table 4 compares HPCs and Non-HPCs scores statistically. All differences are significant at 0,000 level. HPCs show statistically significant results. As shown in Table 4 HPCs exhibit higher performance on the disclosures for general disclosures and governance, and SR practices.

Table 4. Test Results for the Index Scores

Paired Samples /Variables	Scores	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
HPC Total General Disclosures and Governance	69%	-4,002 ^b	0,000
Non-HPC Total General Disclosures and Governance	34%		
HPC Total Sustainability Reporting	47%	-4,243 ^b	0,000
Non-HPC Total Sustainability Reporting	15%		
HPC Total Index Score	58%	-4,199 ^b	0,000
Non-HPC Total Index Score	25%		

5. CONCLUSION

This paper provides evidence from Turkish traded companies about their state of readiness to integrating reporting and SR. Turkey experience is of wide interest because of close economic and political relationships both with European Union, Middle East Countries and Russia. In 2014, % 49 of foreign direct investment to Turkey inflows from European Union Countries and Turkey is the biggest country as a candidate to European Union. In addition, Turkey with its \$849.48 billion economy is the 17th-largest economy in the world. SR and IR have gained importance in the past years as new sets of reporting frameworks both in Europe and in the world.

This study compares the IR and SR disclosures of HPCs and Non-HPCs. Our findings signalize that HPCs show distinguish performance on SR and IR practices compared to Non-HPCs. According to this result, we argue that integrating environmental, social, and governance data with financial data helps companies determine their corporate strategies with a holistic approach. On the other hand, some argue that HPC's show better performance on SR and IR since they have more financial resources for reporting practices.

ACKNOWLEDGEMENT

This research was supported by Istanbul University Scientific Research Projects Coordination Unit (BEK-2017-25734)

REFERENCES

- Albertini, E. (2014). A descriptive analysis of environmental disclosure: a longitudinal study of french companies. *Journal of Business Ethics*, 121(2), 233-254. doi: 10.1007/s10551-013-1698-y
- Bowerman S., Sharman U. (2016). The effect of corporate social responsibility disclosures on share prices in Japan and the UK. *Corporate Ownership and Control*, 13(2-1), 202-216. doi: 10.22495/cocv13i2c1p2
- Clayton, A.F., Rogerson, J.M. and Rampedi, I. (2015). Integrated reporting vs. sustainability reporting for corporate responsibility in South Africa. *Bulletin of Geography Socio-Economics Series*, 29, 7-17.
- Gray, R. (2010). A re-evaluation of social, environmental and sustainability accounting. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 1(1), 11-32. doi: 10.1108/20408021011059205
- Guthrie, J., Ricceri, F. and Dumay, J. (2012). Reflections and projections: a decade of intellectual capital accounting research. *The British Accounting Review*, 44(2) 68-82. doi: 10.1016/j.bar.2012.03.004

- Lee, K.W. and Yeo, G.H.H. (2016). The association between integrated reporting and firm valuation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 47(4), 1221-1250. doi: 10.1007/s11156-015-0536-y
- Litfin, T., Meeh-Bunse, G. and Teckert, Ö. (2017). Corporate social responsibility reporting – a stakeholder’s perspective approach. *Business System Research*, 8(1), 30-42. doi: 10.1515/bsrj-2017-0003
- Mervelskemper, L. and Streit, D. (2017). Enhancing market valuation of ESG performance: is integrated reporting keeping its promise?. *Business Strategy and the Environment*, 26, 536-549. doi: 10.1002/bse.1935
- Milne, M. and Gray, R. (2013), W(h)ither ecology? The triple bottom line, the global reporting initiative, and corporate sustainability reporting, *Journal of Business Ethics*, 118(1), 13-29.
- Miralles-Quiros, M, Miralles-Quiros, J.L. and Arraiano, I.G. (2017). Are firms that contribute to sustainable development valued by investors?. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 24, 71-84.
- Needles, B. E., Frigo, M., and Powers, M., (2002a). Strategy and financial ratio performance measures. *Studies in Financial and Managerial Accounting*, 13, 341-359. doi: doi:10.1016/S1479-3512(06)16010-4
- Needles, B. E., Frigo, M. L., and Powers, M. (2002b). Strategy and financial ratio performance measures: The case of an entering economy”, *Indian Accounting Review*, 6(2), 1-15.
- Needles, B. E., Frigo, M. L., and Powers, M. (2004). Strategy and integrated financial ratio performance measures: empirical evidence of the financial performance scorecard and high-performance companies. *Studies in Managerial and Financial Accounting*, 14, 115-151.
- Needles, B. E., Powers, M., and Frigo, M., (2006). Strategy and integrated financial ratio performance measures: Further evidence of the financial performance scorecard and high-performance companies. *Studies in Financial and Managerial Accounting*, 16, 241-267.
- Needles, B. E., Turel, A., Sengur, E.D., and Turel. A. (2012). Corporate governance in Turkey: Issues and practices of high-performance companies. *Journal of Accounting and Management Information Systems*. 11(4), 510-531.
- Needles, B. E. (2009, June). Corporate governance in India: Issues and practices of high-performance companies. *In Working paper presented at IAAER-ANPCONT Third International Accounting Congress*, Sao Paulo City, Brazil.
- Needles, B.E., Frigo, M.L., Powers, M. and Shigaev, A. (2016). Integrated reporting and sustainability reporting: an exploratory study of high performance companies. *Performance Measurement and Management Control: Contemporary Issues, Studies in Managerial and Financial Accounting*, 31, 41-81.
- Oshika, T. and Saka, C. (2017). Sustainability KPIs for integrated reporting. *Social Responsibility Journal*, 13(3), 625-642. doi: 10.1108/SRJ-07-2016-0122
-

- Rensburg, R. and Elsamari B. (2014). Is integrated reporting the silver bullet of financial communication? A stakeholder perspective from South Africa. *Public Relations Review*, 40, 144-152.
- Rodriguez-Fernandez, M. (2016). Social responsibility and financial performance: the role of good corporate governance. *Business Research Quarterly*, 19, 137-151. doi: 10.1016/j.brq.2015.08.001
- Setia, N., Abhayawansa, S., Joshi, M. and Huynh, A.V. (2015). Integrated reporting in South Africa: Some initial evidence. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 6(3), 397-424. doi: 10.1108/SAMPJ-03-2014-0018
- Sierra-García, L., Zorio-Grima, A. and Garcia-Benau, M. (2015) Stakeholder engagement, corporate social responsibility and integrated reporting: an exploratory study. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 22, 286-304. doi: 10.1002/csr.1303
- Uyar, A. (2017). Stand-Alone Sustainability reporting practices in an emerging market: A longitudinal investigation. *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, 28(2), 62-70. doi: 10.1002/jcaf.22208
- Winkler, R.L., Hays, W.L. (1975), *Statistics: probability, inference, and decision*. USA: Houghton Mifflin Harcourt School.

Appendix A: List of HPC and Non-HPC Companies

Industry	HPC Companies	Non-HPC Companies
TRANSPORTATION	DO and CO AKTIENGESELLSCHAFT	ÇELEBİ HAVA SERVİSİ A.Ş.
LARGE STORES	BİM BİRLEŞİK MAĞAZALAR A.Ş.	KİLER GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.
RUBBER PRODUCTS	BRİSA BRIDGESTONE SABANCI LASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş.
IRON AND STEEL	KARDEMİR KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
VEHICLES	EGE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.	DİTAŞ DOĞAN YEDEK PARÇA İMALAT VE TEKNİK A.Ş.
INFORMATION TECHNOLOGY	LOGO YAZILIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	NETAŞ TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
CHEMICALS	SODA SANAYİİ A.Ş.	SODAŞ SODYUM SANAYİİ A.Ş.
METAL PRODUCTS	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.	TÜMOSAN MOTOR VE TRAKTÖR SANAYİ A.Ş.
OTHER-NON METALIC PRODUCTS	BOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.	BURSA ÇİMENTO FABRİKASI A.Ş.
DISH, CLAY, TILE PORCELAIN AND SIMILAR	EGE SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	UŞAK SERAMİK SANAYİİ A.Ş.
OTHER-NON METALIC PRODUCTS	HAZNEDAR REFRAKTER SANAYİİ A.Ş.	ÇİMBETON HAZIRBETON VE PREFABRİK YAPI ELEMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BEVERAGE	TÜRK TUBORG BİRA VE MALT SANAYİİ A.Ş.	ANADOLU EFES BİRACILIK VE MALT SANAYİİ A.Ş.
TEXTILE	YÜNİSA YÜNLÜ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	MENDERES TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
CHEMICALS, PETROLEUM RUBBER AND PLASTIC PRODUCTS	AKSA AKRİLİK KİMYA SANAYİİ A.Ş.	SASA POLYESTER SANAYİ A.Ş.
VEHICLES	BOSCH FREN SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	BALATACILAR BALATACILIK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
FOOD	COCA-COLA İÇECEK A.Ş.	KRİSTAL KOLA VE MEŞRUBAT SANAYİ TİCARET A.Ş.
OTHER-NON METALIC PRODUCTS	ÇİMSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	ASLAN ÇİMENTO A.Ş.
WHOLESALE TRADE	DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş.	SANKO PAZARLAMA İTHALAT İHRACAT A.Ş.
VEHICLES	FEDERAL-MOGUL İZMİT PİSTON VE PİM ÜRETİM TESİSLERİ A.Ş.	PARSAN MAKİNA PARÇALARI SANAYİİ A.Ş.
VEHICLES	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	KARSAN OTOMOTİV SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
CHEMICALS	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.	EGE GÜBRE SANAYİİ A.Ş.
MINING	İPEK DOĞAL ENERJİ KAYNAKLARI ARAŞTIRMA VE ÜRETİM A.Ş.	PARK ELEKTRİK ÜRETİM MADENCİLİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
GLASS AND GLASS PRODUCTS	İZOCAM TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	DENİZLİ CAM SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
PAPER AND PAPER PRODUCTS	KARTONSAN KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	ALKİM KAĞIT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
VEHICLES	OTOKAR OTOMOTİV VE SAVUNMA SANAYİ A.Ş.	ANADOLU ISUZU OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Appendix B: Integrated Reporting and Sustainability Evaluation Metrics

Evaluation Metrics		Score	Comments	
General Disclosures and Governance	Strategy	1	3	
	Organizational Profile	1	3	
	Opportunity and Risks	1	3	
	Business Model	1	3	
	Stakeholder Engagement	1	3	
	Report Profile	1	3	
	Ethics and Integrity	1	3	
	Future Outlook	1	3	
	Governance	1	3	
	Remuneration	1	3	
Sustainability Reporting	Economic	1	3	
	Environmental	1	3	
	Social	Labor Practices and Decent Work	1	3
		Human Rights	1	3
		Society	1	3
	Assurance Report	Product Responsibility	1	3
		CSR/Sustainability Reporting	1	3
		Environment	1	3
		Risk Assessment	1	3
		Other	1	3
Total		20	60	

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Günümüzün finansal raporlama modeli, işletmelerin geçmiş verilerinden hareket ederek finansal pozisyon ve finansal performansı sunan dar bir bakış açısına sahiptir. Ancak finansal raporların kullanıcıları işletmelerin geçmiş performansları yanı sıra gelecekleri ile de ilgilenmektedirler. Buna ek olarak işletmelerin paydaşları geniş bir bakış açısı ile işletmenin finansal bilgileri kadar finansal olmayan bilgilerini de sunan bir raporlama istemektedirler. Bu istek doğrultusunda Uluslararası Entegre Raporlama Komitesi (IIRC) tarafından Entegre Raporlama Çerçevesi ve Küresel Raporlama Girişimi (GRI) tarafından Sürdürülebilirlik Raporlaması İlkeleri geliştirilmiştir. Geliştirilen bu raporlama yaklaşımları ile işletmelerin sosyal ve çevresel etkilerini de dikkate alan, daha geniş kapsamlı bir raporlama yapılabilmesi amaçlanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı yüksek performanslı ve yüksek performanslı olmayan işletmelerin sürdürülebilirlik raporlaması ve entegre raporlamaya hazır olmaları bakımından birbirlerinden farklı olup olmadıklarını analiz etmektir. Bu amaç doğrultusunda hisse senetleri Borsa İstanbul'da (BIST) işlem gören ve finansal sektör dışında faaliyet gösteren işletmeler örneklem olarak seçilmiştir. İşletmeler yüksek performanslı ve yüksek performanslı olmayan olarak iki gruba ayrılmıştır. İşletme varlıklarındaki büyümenin Türkiye'nin gayri safi yurt için hasıladaki büyümeyi aşması, hissedarların yatırımlarının geri dönüşünün BIST 100 ortalamasını aşması ve işletmelerin yatırımlarından nakit akışı dönüşünün sermaye maliyetinin en az iki katı olması yüksek performans kriterleri olarak kullanılmıştır. Bu kriterler daha önce yapılmış uluslararası çalışmalarda kullanılmış kriterlerdir. İlk aşamada kriterlerin uygulanması sonucunda 25 tane yüksek performanslı işletme belirlenmiştir. İkinci aşamada yüksek performanslı olan 25 işletmeden her biri ile aynı sektörde faaliyet gösteren fakat yüksek performans kriterini sağlayamayan 25 işletme eşleştirilmiştir. Böylece 25 tane yüksek performanslı işletme ile 25 tane yüksek performanslı olmayan işletmeden oluşan iki grup elde edilmiştir. Bu çalışmanın araştırma sorusu şu şekildedir: Yüksek performanslı işletmeler sürdürülebilirlik raporlaması ve entegre raporlama açısından yüksek performanslı olmayan işletmelere göre daha hazır durumda mıdır? Çalışmanın hipotezine göre yüksek performanslı işletmelere sürdürülebilirlik raporlaması ve entegre raporlamada yüksek performanslı olmayan işletmelere göre daha hazır olması beklenmektedir. Yüksek performanslı işletmeler ve yüksek performanslı olmayan işletmelerin sürdürülebilirlik raporlaması ve entegre raporlama seviyelerini ölçebilmek için değerlendirme matrisi kullanılmıştır. Seçilen şirketlerin faaliyet raporları incelenmiş ve sürdürülebilirlik raporlaması ile entegre raporlamada olması gereken bilgilerin faaliyet raporlarında ne kadarının ve ne düzeyde sunulduğu analiz edilmiştir. Yapılan inceleme sonucunda matriste yer alan bilgileri sunan işletmelere 1, sunmayan işletmelere ise 0 puan verilmiştir. İkinci adımda bilgi sunmuş olan işletmelerin sunduğu bilginin yeterliliği değerlendirilerek 1 ile 3 arasında puan verilmiştir. Çalışmanın istatistik analiz kısmında Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilks testleri ile normallik testi yapılmıştır. Testler neticesinde parametrik olmayan Wilcoxon-Eşleştirilmiş Sıralar Testi kullanılmasının uygun olacağı belirlenmiştir. Test sonucunda ilk olarak yüksek performanslı işletmeler ile yüksek performanslı olmayan işletmelerin finansal oranları karşılaştırılmıştır. Finansal performans göstergeleri açısından yüksek performanslı işletmeleri, varlık devir hızları, kâr marjları, aktif kârlılıkları, özsermaye kârlılıkları, nakit akış getirileri ve nakit etkinlikleri açısından yüksek performanslı olmayan işletmelere göre istatistiki açıdan anlamlı derecede daha üstün olduğu tespit edilmiştir. Matris değerlerinin test edilmesi sonucunda ise yüksek performanslı işletmelerin, ekonomik sürdürülebilirlik bilgileri, çalışanlara ilişkin bilgiler, insan haklarına ilişkin bilgiler, sosyal sorumluluğa ilişkin bilgiler ve ürün sorumluluğuna ilişkin bilgiler açısından yüksek performanslı olmayan işletmelere göre istatistiki açıdan anlamlı derecede daha fazla bilgi sunduğu belirlenmiştir. Buna ek olarak hem yüksek performanslı hem de yüksek performanslı olmayan işletmelerin çevresel olaylara ilişkin bilgileri ve risk değerlemesine ilişkin bilgileri sunmada yetersiz oldukları ortaya çıkmıştır. Çalışma da elde edilen bulgulara göre çevresel, sosyal ve kurumsal bilgilerin finansal bilgiler ile entegre edilmesinin, şirketlerin kurumsal stratejilerinin bütünsel bir yaklaşım ile belirlenmesine yardımcı olacağı iddia edilebilir. Çalışma bulguları önemlidir çünkü Türkiye dünyanın en büyük yirmi ekonomisi içinde yer almaktadır ve Avrupa Birliği, Orta Doğu ve Rusya ile yakın ekonomik ve politik ilişkiler içerisindedir. Aynı zamanda Türkiye Avrupa Birliğine aday en büyük ülke durumundadır.

ÇİFTE KAYITLI HİSSE SENEDİ FİYATININ BELİRLEYİCİLERİ*

Ahmet AKSOY¹

Faruk DAYI²

Atıf/©: Aksoy, A. ve Dayı, F. (2019). Çifte kayıtlı hisse senedi fiyatının belirleyicileri. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 271-289. doi: 10.17218/hititsosbil.598953

Özet: Uluslararası sermaye piyasalarından sermaye tedarik etmek isteyen şirketler, yabancı bir borsaya ikinci kez kayıt yaptırmaları, çifte kayıt olarak ifade edilmektedir. Çalışmada çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyat farklılıklarının nedenleri araştırılmaktadır. Piyasa değeri en yüksek borsalardan New York, Londra ve Tokyo Borsalarında çalışmanın uygulaması yapılmaktadır. Çifte kayıtlı hisse senetleriyle ilgili yapılan çalışmalarda, her borsa için ayrı bir modelin oluşturulmasının modelin başarısı için daha anlamlı sonuçlar vereceği ifade edilmektedir. Bu nedenle her borsa için ayrı bir model oluşturulmaktadır. Araştırmanın modeli hisse senedi fiyatı, faiz oranı, enflasyon, döviz kuru, aktif kârlılık oranı, özsermaye kârlılık oranı, cari oran ve altın fiyatı değişkenlerinden oluşmaktadır. 2010-2015 dönemine ait yıllık verilerden oluşan model, panel veri en küçük kareler yöntemi ile analiz edilmektedir. Analiz sonucunda bir borsada işlem gören hisse senedinin fiyatının, aynı anda işlem gördüğü diğer borsalardaki fiyatlardan etkilendiği, özellikle de New York Borsasındaki fiyatların diğer borsalardaki fiyatların oluşumunda belirleyici olduğu tespit edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Portföy Yönetimi, Çifte Kayıt, Hisse Senedi, Değerleme, Panel Veri Analizi

Determinants of the Price of Dual Listed Stocks

Citation/©: Aksoy, A. and Dayı, F. (2019). *Determinants of the price of dual listed stocks*. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 271-289. doi: 10.17218/hititsosbil.598953

Abstract: Companies that want to supply capital from international capital markets, the second registration to foreign stock exchange is expressed as a dual-listed. In the study, the reasons for the price differences of the dual-listed stocks are investigated. The application has made on the most marketed stock exchanges in New York, London and Tokyo Stock Exchanges. It has been found that the development of individual models for every stock market will yield better meaningful results in studies of dual-listeds. Therefore, a different model has been developed for every stock exchange. The model includes variables of stock price, interest rate, inflation rate, exchange rate, return on assets, return on equity, current ratio and gold price. The annual datas for the period 2010-2015 have been used in the panel data method. As a result of the analysis, the price of the stock traded on a stock exchange, is affected by the prices in other stock markets traded at the same time, especially the stock prices in New York Stock Exchange affected stocks prices in other stock exchanges.

Keywords: Portfolio Management, Dual Listed, Stocks, Valuation, Panel Data Analysis

Makale Geliş Tarihi: 30.7.2019

Makale Kabul Tarihi: 12.12.2019

*Bu çalışma Prof. Dr. Ahmet AKSOY danışmanlığında Faruk DAYI tarafından 6 Ekim 2017 tarihinde tamamlanan "Çifte Kayıtlı Hisse Senetlerinin Değerlemesi" başlıklı 483167 tez no'lu doktora tezinden türetilmiştir.

¹Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, aaksoy@gazi.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-3595-378X>

²Sorumlu Yazar, Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, fdayi@kastamonu.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0003-0903-1500>

1. GİRİŞ

Küreselleşmek isteyen şirketlerin ilk adımı ihracat ile başlamaktadır. İhracatı ile piyasada tanınan ve müşterilerin güvenini kazanan şirketler, artan satışları karşılayamaz duruma geldiklerinde, üretim kapasitesini artırmak için yeni yatırımlar yaparlar. Üretim maliyetinin uygun olduğu pazarlara doğrudan reel sermaye yatırımı yapılarak, ihtiyaç duyulan sermaye çeşitli piyasalardan tedarik edilmektedir. 1980-90'lı yıllarda gelişmekte olan ekonomilerde faaliyet gösteren şirketlerin, gelişmiş ekonomilerde sermaye arayışına girdikleri görülmektedir. Şirketler gelişmiş sermaye piyasalarından en uygun koşullarda sermaye tedarik etmek için çeşitli finansal varlıklar ihraç ederler. Yatırımcılar ihraç edilen finansal varlıkları bilgisayar ve iletişim teknolojisinin sunduğu imkânlar ile internet üzerinden kolaylıkla satın alabilmektedir. Yabancı bir borsada işlem gören şirketin hisse senedine olan talebin artmasıyla, hisse senedinin değeri de pozitif yönde etkilenmektedir. Böylece bir ülkeden diğer ülkeye doğru sermaye transferi gerçekleşmiş olmaktadır. Yabancı bir borsada işlem görmek şirketin tanınırlığını ve marka değerini de artırmaktadır. Şirketler borsaya çifte kayıt yapmadan önce borsadaki yatırımcıların profili, endüstride faaliyet gösteren şirketlerin finansal durumları, ülke ekonomisine ait makroekonomik göstergeler ve sermaye piyasasının gelişmişlik düzeyinin kapsamlı bir şekilde araştırılmalıdır.

Aynı anda iki veya daha fazla borsada işlem gören hisse senetlerinin fiyatı her borsada farklı fiyatlanmaktadır. Şirketin tek bir tüzel kişiliği olduğundan, aynı nakit akışına sahip şirketin değerinin tüm borsalar için aynı olması gerekmektedir. Bu durumda hisse senetlerinin borsadaki fiyatını etkileyen faktörlerin tespit edilmesi gerekmektedir. Bu çalışmanın temel amacı; New York, Londra ve Tokyo Borsasında işlem gören çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyatı üzerinde etkili olan faktörleri tespit etmektir. Çalışmanın New York, Londra ve Tokyo Borsalarında yapılarak her bir borsa için ayrı bir modelin geliştirilmesinden dolayı literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Birden fazla borsada işlem görmek isteyen şirketler, ulusal borsaya kayıt olmak için hazırlıklardan başvuru evraklarını yabancı borsaya kayıt olmak için de hazırlamak zorundadırlar. Borsa yönetim kurulu başvuruyu kabul ettiğinde hisse senedi borsaya kayıt edilerek ikinci bir borsada işlem görmeye başlamaktadır. Borsaya ikinci kez kayıt olmak isteyen şirketler doğrudan hisse senedi ihraç edebileceği gibi yeni bir şirket açarak dolaylı olarak da borsa da işlem görebilmektedir. Ulusal borsada işlem gören bir şirket, yabancı bir borsada işlem gören bir şirket ile birleştiğinde; iki farklı şirket tek bir tüzel kişiliğe dönüşmektedir. Aynı tüzel kişiliğe sahip şirket farklı ülkelerin borsalarında işlem görerek farklı ülkelerdeki yatırımcılar aynı şirkete ortak olmaktadır. Çifte kayıtlı şirketler, farklı bir ticaret unvanı ile ikinci bir borsaya kayıt edildiğinde, görünürde iki şirketin varlığı söz konusudur. Dolayısıyla şirketin farklı ülkelerde farklı yönetim kurulları oluşmaktadır. Ayrıca şirketin mülkiyeti farklı ülkelerdeki hissedarlardan oluşacağından, her hissedarın şirketteki oy hakkı da farklı olabilmektedir.

Şirketin farklı ülkelerdeki ortaklıklarından gelen finansal bilgiler konsolide finansal durum tablosunda toplanmaktadır. Şirketin yönetim kurulu, kâr dağıtma kararı ile hisse başına düşen temettü tutarını tespit etmektedir. Dağıtılan temettü tutarı her hissedar için aynı olmaktadır. Ancak ülkelerin mevzuatlarındaki farklılıklardan dolayı, temettü dağıtımında bu yöntemin uygulanması pek mümkün görünmemektedir. Çünkü daha fazla kâr eden şirketin ortakları daha fazla temettü beklerken, aynı şirketin çifte kayıtlı olduğu ülkelerdeki performansının düşük olması, yüksek getiri bekleyen yatırımcıların beklemedikleri temettüyü almalarını engellemektedir. Ayrıca sermaye piyasası mevzuatı, ilgili ülke sınırları içinde elde edilen kârın dağıtılmasını zorunlu tutabilmektedir. Bu durumda aynı şirketin farklı tüzel kişiliğe sahip şirketleri arasında denkleştirme anlaşmaları yapılarak, farklı borsalardaki yatırımcıların gerek oy kullanma gerekse

temettü hakları açısından eşit olmalarını sağlamak mümkündür. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için sermaye piyasası mevzuatlarının izin vermesi gerekmektedir. Şirket yönetimi yatırımcıları mağdur etmemek için, kârın dağıtılmadığı veya az dağıtıldığı borsalardaki yatırımcıları için de aynı tutarda temettü dağıtarak hissedarlar arasında eşitliği sağlamaktadır.

Bianconi ve diğerleri (2013), ulusal borsada işlem gören şirketlerin likidite sağlamak, piyasa değerini artırmak, saygınlık kazanmak gibi birçok nedenden dolayı uluslararası borsalara tekrar kayıt yaptırmak istediklerini ifade etmişlerdir. Yabancı bir borsada tanınmayan bir şirketin hisse senedini satın almak yatırımcılar için rasyonel olmayacağı gibi halka açılmak isteyen şirketlerinde tercih edebilecekleri bir yöntem olmayacaktır. Bu nedenle mal veya hizmet ihraç ederek piyasa da tanınan bir şirketin, borsaya kayıt olarak hisse senedi ihraç etmesi yatırımcılara güven vermektedir. Şirketin hisse senetlerinin ikinci bir borsaya kayıt olduğu ülkeye özgün riskler hisse senedinin fiyatında farklılıklara neden olabilmekte, hisse senetleri farklı borsalarda farklı fiyatlardan işlem görmektedir (Spitzer, 2011, ss.1-2).

Şirketlerin yabancı borsalarda işlem görmek istemelerinin diğer bir sebebi ise hisse senedinin likiditesini artırmaktır. Farklı bir borsada ikinci kez işlem gören hisse senedinin likiditesinin artması, sermaye yapısını güçlendirmekte ve böylece sermayenin mülkiyeti farklı yatırımcılara dağıtılmaktadır (Eitaman ve diğerleri, 2013, s.392). Ulusal borsada sermayenin sınırlı olması, hisse senedinin likiditesini düşürmektedir. Bu nedenle yeni piyasalardaki yatırımcılardan sermaye tedarik etmek isteyen şirketler yabancı bir borsada hisse senedini tekrar kayıt etmektedir. Likiditesi yüksek borsalarda işlem gören hisse senedinin işlem hacmi artacağından, hisse senedinin gerçek değerine ulaşması da mümkün olabilmektedir.

Pazar çeşitlendirmesi ile hisse senedinin farklı borsalarda işlem görmesi farklı fiyatların oluşmasına neden olmaktadır. Pazar çeşitlendirmesi ile yatırımcılar portföylerini uluslararası finansal varlıklarla çeşitlendirmektedir (Aksoy, 2014, s.3). Böylece portföy riski de düşürülmektedir. Berg (2012), yabancı borsalarda işlem görmenin sebeplerinden birinin de borsada listelenme maliyetini düşürmek olduğunu ifade etmektedir.

Koedijk ve Van Dijk (2004), şirketlerin hisse senetlerinin borsa fiyatının yükseleceği beklentisiyle yabancı bir borsada tekrar halka arz etmek istediklerini ifade etmektedirler. Çünkü yabancı bir borsada halka açılmak şirketin firma değerini yükseltebilir. Yabancı bir borsada işlem gören hisse senetlerinin değerinin yükselmesi, ulusal borsadaki hisse senedinin fiyatını da olumlu yönde etkileyebilmektedir. Devletler yabancı sermayeyi ülkelere çekmek için çeşitli teşvik edici uygulamalar yapmaktadırlar. Alexander ve diğerleri (1987), yabancı şirketlerin sermaye girişlerinin serbest bırakılması ve borsaya kayıt olmaları için yasal kolaylıkların sağlanmasının çifte kayıt yapan şirketlerin sayısının artmasında etkili olacağını ifade etmektedirler.

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Çifte kayıtlı hisse senetleriyle ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde işlem hacminin fiyata etkisi, hisse senetlerinin fiyatlarının ortak hareket etmesi, bilgi akışının hisse senedi fiyatı üzerine etkisi, hisse senedinin borsaya kayıt olma haberinin fiyat üzerinde etkisi olmak üzere farklı konularda birçok çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmada çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyat ve değeriyle ilgili yapılmış çalışmalara yer verilmiştir.

Alexander ve diğerleri (1988), uluslararası sermaye piyasalarının gelişmesiyle şirketlerin önemli yatırım fırsatları bulduklarını ve böylece şirketlerin yabancı borsalara çifte kayıt yaparak sermaye tedarik ettiklerini ifade etmişlerdir. Çifte kayıtlı Kanadalı şirketlerin hisse senedi getirilerinin

negatif yönde; Kanadalı olmayan şirketlerin hisse senedi getirilerinin ise pozitif yönde etkilendiği bulgulanmıştır.

Foerster ve Karolyi (1993) Amerika ve Kanada borsalarına çifte kayıtlı hisse senetlerinin listelenmeden önceki ve sonraki değer farklılıklarını incelemiştir. Yabancı bir borsada ikinci kez halka arz edilme haberi yayıldığında, hisse senetlerinin değerinin %9,4 oranında yükseldiği, listelenme ile birlikte değer %2 oranında daha arttığı ancak ortalama 100 işlem günü geçtikten sonra hisse senedinin değerinin %9,7 oranında düştüğü tespit edilmiştir.

Serra (1997) şirketin farklı bir borsada listeleneceği haberi duyulduğunda, şirketin hisse senedinin fiyatının yükseldiğini; hisse senedi listelendikten sonra ise hisse senedinin fiyatının anormal derecede düştüğünü tespit etmiştir.

Ko ve diğerleri (1997) yabancı bir borsaya kayıtlı olmanın şirketin değerine, hisse senedinin fiyatına ve işlem hacmine olan etkisini, Amerikan borsalarında işlem gören 24 Japon şirketin verilerini GARCH modelinde kullanarak test etmişlerdir. Amerikan borsalarına kayıt olmak şirketin değerini pozitif yönde etkilemiş ancak istatistiksel olarak anormal bir getiriye rastlanılmadığı bulgulanmıştır.

Hauser ve diğerleri (1998) çok uluslu şirketlerin farklı borsalarda işlem gören çifte kayıtlı hisse senetlerinin borsa fiyatlarının, bilgi akışından etkilenme derecesini incelemiştir. Analiz sonucunda, farklı borsalarda çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyatlarının, yerli borsadan, yabancı borsaya doğru bilgi akışından tek yönlü etkilendiği ifade edilmiştir.

Sabherwal (2000) Amerikan borsalarında işlem gören hisse senetlerinin fiyatları, Toronto Borsasındaki fiyatların oluşumunda etkili olduğu ve iki borsa arasında ortalama %38,5 oranında fiyat farklılığı olduğu tespit etmiştir.

Dale ve Jithendranathan (2001) ulusal ve yabancı borsa da işlem gören hisse senetlerinin, getirilerinin birbirine paralel bir performans sergilediklerini tespit etmişlerdir.

Xu ve Fung (2002) Hong Kong ve New York Borsalarına çifte kayıtlı Çinli 10 şirketin değer farklılıklarını araştırmışlardır. 1994-2000 dönemine ait hisse senedi fiyatları ile günlük işlem hacimlerinin verileri, ARIMA ve GARCH modellerinde kullanılarak analiz yapılmıştır. Hisse senedinin yabancı bir borsaya çifte kaydının yapılmasıyla toplam işlem hacmi artacağından, ulusal borsadaki fiyat diğer borsadaki fiyattan da etkilendiği ifade edilmiştir.

Alaganar ve Bhar (2002), bilgi akışı ve işlem hacminin dış şoklar altında hisse senedi değeri üzerine etkisini incelemiştir. Hisse senedi fiyatı ile borsa endeksi arasında, Amerikan borsalarından Avustralya borsalarına doğru tek yönlü bir ilişkinin oluştuğu tespit edilmiştir.

Nenova (2002), hisse senetlerinin oy haklarının hisse senedinin fiyatı üzerine etkisini incelemiştir. Analiz sonucuna göre hisse senetlerinin oy hakkı farklılıklarının şirketin değerini %68 oranında etkilediği tespit edilmiştir.

Eun ve Sabherwal (2003), Amerikan ve Toronto Borsalarında işlem gören çifte kayıtlı Kanadalı şirketlerin, hisse senedi fiyatlarının birlikte hareket etme düzeyini incelemiştir. Hisse senedi fiyatlarının %0,2 ile %98,2 değişim aralığında, ortalama %38,1'lik bir sapma gösterdiği tespit edilmiştir.

Hansda ve Ray (2003), Bombay ile NASDAQ Borsalarına çifte kayıtlı Hindistanlı 10 şirketin 1 Ocak 1996-30 Haziran 2001 tarihleri arasında hisse senedi fiyatlarının birlikte hareket etmediklerini araştırmışlardır. Çifte kayıtlı hisse senetleri arasındaki güçlü korelasyon ilişkisi vektör hata destekleme modeli ile ispat edilmiştir.

Bedi ve diğerleri (2003) çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyat davranışları ile karakteristik özelliklerini incelemiştir. Analiz sonucunda, çifte kayıtlı şirketlerin hisse senetlerinin borsadaki fiyatlarının birlikte hareket ettiği tespit edilmiştir.

Caban-Garcia (2004), Avrupa'da 11 farklı borsada çifte kayıtlı 94 Avrupalı şirketin, 1991-2001 dönemine ait yıllık verilerini kullanarak, sermaye piyasası mevzuatı değişikliğinin, hisse senedi değeri üzerine etkisini incelemiştir. Farklı ülkelerin borsalarında işlem gören şirketlerin sermaye mevzuata göre düzenlenen mali tablolarının, şirketin değerinde pek bir artışa neden olmadığı tespit edilmiştir.

Doidge ve diğerleri (2004), 1997 yılı itibarıyla Amerikan borsalarında listelenen çapraz/çifte kayıtlı hisse senetlerinin 1998-1999 dönemine verilerini PROBIT modeliyle analiz etmişlerdir. Tobin q değerlerini inceleyerek, çifte kayıtlı şirketlerin çifte kayıt yapmayan şirketlere göre yaklaşık %16,5 oranında değer kazandığı ifade edilmiştir.

King ve Segal (2004) Kanada ve Amerikan borsalarına kayıtlı Kanadalı şirketlerin, kayıt yaptırmalarının hisse senedi değeri üzerine etkisini incelemiştir. Analiz sonucuna göre Kanadalı şirketlerin, Amerikan borsalarındaki hisse senedi fiyatlarının Toronto Borsasına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Doidge (2004), Amerikan borsalarına kayıtlı yabancı hisse senetlerinin, çifte kayıt yaptırmalarının oy hakkı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Analiz sonucunda oy hakkı az olan şirketlerin daha değerli olduğu tespit edilmiştir.

Koedijk ve Van Dijk (2004), çifte kayıtlı hisse senetlerinin sermaye maliyetini Sermaye Varlıklarını Fiyatlandırma Modeli (CAPM) ile incelemiştir. Çalışmada, CAPM modeline göre tespit edilen sermaye maliyetlerinin %12 oranında farklılık gösterdiği ifade edilmiştir.

Abdallah (2005), çifte kayıtlı hisse senetlerinin, kayıt öncesi ve sonrası değer farklılıklarını araştırmıştır. Analiz sonucunda, çifte kaydın yapılacağı haberinin, piyasalarda duyulmasının hisse senedinin değeri üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı bulgulanmıştır.

Mak ve Ngai (2005), New York ve Hong Kong Borsalarına çifte kayıtlı 15 Çinli şirketin, borsa fiyatları arasında bir ilişkinin olup olmadığını tespit etmişlerdir. Analiz sonucuna göre Hong Kong Borsasında (ulusal borsada) işlem gören hisse senetlerinin bilgi akışına ait verilerin New York Borsasındaki fiyatları önemli derecede etkilediği tespit edilmiştir.

Korczak ve Bohl (2005) listelenme haberinin hisse senedinin değerine etkisini araştırmışlardır. Uluslararası borsalarda listelenme haberinin duyurulması ve bu borsalarda hisse senedinin listelenmesi, hisse senedinin değerini 300 günde ortalama %26 oranında yükselttiği tespit edilmiştir.

Gallagher ve Kiely (2005), Dublin Borsasına kayıtlı hisse senetlerinin, Londra Borsasına çifte kayıt yaptırmalarının hisse senedinin işlem hacmi ve fiyatı üzerine etkisini incelemiştir. Analiz sonucuna göre hisse senetlerinin Dublin Borsasındaki işlem hacmi ve fiyatı, Londra Borsasından farklı olduğu tespit edilmiştir.

Kaul ve Mehrotra (2006), birden fazla borsada işlem gören hisse senetlerinin fiyat oluşumunda, alım ve satım rollerinin hisse senedi fiyatına etkisini incelemiştir. Toronto Borsasındaki fiyatların, Amerikan borsalarındaki fiyatlardan etkilendiği, ekonomik faktörler ve likiditenin, hisse senedi fiyatının üzerinde önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Bianconi ve Tan (2010), birden fazla borsada işlem gören hisse senetlerinin daha değerli olduğu hipotezini önermişlerdir. Amerikan ve Londra Borsalarına çifte kayıtlı hisse senetlerinin getirileri

karşılaştırıldığında, Amerikalı olmayan şirketlerin hisse senetlerinin daha değerli olduğu tespit edilmiştir.

Cetorelli ve Peristiani (2010), 45 ülkeden 280 şirketin 1990-2006 dönemine ait verilerini kullanarak, çifte kayıtlı şirketlerin listelenmeye başladıktan sonra firma değerindeki değişimleri incelemişlerdir. Çalışmada ağ analizi yöntemi kullanılmış olup çifte kayıtlı şirketlerin, listelenmeye başladıktan sonraki beş yıl boyunca firma değerini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Lee (2011) Şanghay, Hong Kong ve New York Borsalarında işlem gören toplam 62 şirketin değer farklılıklarının nedenini araştırmıştır. Analiz sonucunda Şanghay Borsasındaki fiyatların, Hong Kong Borsasına göre pahalı olduğu; Şanghay Borsasındaki fiyatların, Hong Kong ve New York Borsasından etkilenmediği, ancak Şanghay Borsasındaki fiyatların Hong Kong ve New York Borsasındaki fiyatları etkilediği tespit edilmiştir.

Liu ve Bogomolov (2012), çifte kayıtlı hisse senetlerinin bir borsadan alınıp diğerinde satılarak arbitraj yapılabileceğini dolayısıyla bu yöntemle kâr elde edilebileceğini ifade etmişlerdir. Analiz sonucunda, aylık ortalama %0,5 ile %3,8 arasında kâr edildiği ifade edilmiştir.

Alhaj-Yaseen ve diğerleri (2014), Amerikan ve Tel Aviv Borsalarında işlem gören 29 İsraili şirketin, 1 Eylül 2006-1 Eylül 2011 dönemine ait 262 haftalık hisse senedi getirisi ve borsa endeksi değişkenlerini GARCH modeli ile analiz etmişlerdir. Yurtiçi pazarın, yabancı pazardaki fiyatın oluşmasında etkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Yang ve Kun (2014), Hong Kong, Şanghay ve New York Borsasında işlem gören hisse senetlerinde arbitraj olasılığını araştırmışlardır. Fiyat dengesinin uzun dönemde oluştuğundan arbitraj yapma imkânı olmadığı, üç borsada fiyatın eş güdümlü olduğu tespit edilmiştir.

Mederios ve Lima (2016) Brezilya ve Amerikan borsalarında çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyatların farklı oluşmasının sebebini ve arbitraj olasılığını araştırmıştır. Brezilya realı ile Amerikan doları arasındaki kurun, hisse senedi fiyatları üzerinde etkili olduğu ifade edilmiştir.

Ghadhab ve Hellara (2016), çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyatlarını etkileyen faktörleri incelemişlerdir. Amerikan borsalarında işlem gören Avrupalı şirketlerin hisse senetlerinin fiyatları üzerinde Amerikan dolarının etkili olduğu tespit edilmiştir.

4. ÇİFTE KAYITLI HİSSE SENEDİ FİYATININ BELİRLEYİCİLERİNİN ARAŞTIRILMASI

Araştırmanın konusu ve amacı, evreni ve örnekleme ve yöntemi açıklandıktan sonra araştırmanın bulgularına yer verilmiştir.

4.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Araştırmanın konusu ve amacı birden fazla borsada işlem gören hisse senetlerinin fiyat farklılıklarının nedenlerini incelemektir.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini New York, Londra ve Tokyo Borsalarında işlem gören hisse senetleri oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise aynı anda en az iki borsada işlem gören hisse senetleri oluşturmaktadır.

New York, Londra ve Tokyo Borsalarına çifte kayıtlı hisse senetlerinin değerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi için 8 bağımsız ve bir bağımlı değişkenden oluşan bir model geliştirilmiştir. Modelde yer alan tüm değişkenlerin frekans sıklığı yıllık olup, değişkenler ve verilerin alındığı kaynaklar Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişken	Sembol	Kaynak
Hisse Senedinin Borsa Fiyatı	Y	Borsaların Günlük Kapanış Bültenleri
Hisse Senedinin 2.Borsa Fiyatı	HSF	Borsaların Günlük Kapanış Bültenleri
Faiz Oranı	FO	Merkez Bankaları Veri Tabanları
Döviz Kuru	DK	Merkez Bankaları Veri Tabanları
Enflasyon	ENF	Merkez Bankaları Veri Tabanları
Aktif Kârlılık Oranı	AK	Konsolide Finansal Tablolar
Özsermaye Kârlılık Oranı	ÖK	Konsolide Finansal Tablolar
Cari Oran	CO	Konsolide Finansal Tablolar
Altın Fiyatı	AF	Dünya Bankası Veri Tabanı

Hisse senetlerinin birinci ve ikinci borsadaki fiyatları, borsa kapanış bültenlerinden temin edilmiştir. Faiz oranı, döviz kuru ve enflasyon oranı merkez bankalarının resmi web sayfalarından alınmıştır. Aktif kârlılık oranı, özsermaye kârlılık oranı ve cari oran yıllık mali tablo verilerinden hesaplanmıştır. Altın fiyatı, 24 ayar külçe altının ons fiyatı olup Dünya Bankası veri tabanından temin edilmiştir.

Modellerde kullanılan değişkenler aynı olup New York Borsası, Londra Borsası ve Tokyo Borsası modeli aşağıda verilmiştir:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 HSF_{it} + \beta_2 FO_{it} + \beta_3 DK_{it} + \beta_4 DK_{it} + \beta_5 ENF_{it} + \beta_6 ÖK_{it} + \beta_7 CO_{it} + \beta_8 AF_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Formülde yer alan “i” şirket sayısını, “t” zamanı, “i” indisi yatay kesit sayısını, “t” indisi ise zaman kesiti sayısını ifade etmektedir. “ α_i ”, modeldeki sabit katsayıların zaman ve kesitsel değişim sonucunda hesaplanan sabit katsayıyı, “ u_{it} ” ise modeldeki hata katsayısını ifade etmektedir. “Y” bağımlı değişken olup hisse senetlerinin ulusal borsa fiyatıdır. Hisse senedinin ikinci borsa fiyatı, faiz oranı, döviz kuru, enflasyon, aktif kârlılık oranı, özsermaye kârlılık oranı, cari oran ve altın fiyatı “X” bağımsız (açıklayıcı) değişken olarak modelde yer almaktadır.

Uygulamada aynı anda en az iki borsaya kayıtlı olmak üzere üç borsada işlem gören hisse senetlerinin 2010-2015 dönemine ait 6 yıllık verileri kullanılmıştır. 2010 yılından önceki veriler kullanılmak istenmiş ancak 2008 yılında yaşanan ekonomik krizin etkileri 2009 yılında da devam ettiğinden, 2010 yılından önceki veriler kullanılmamıştır. Alexander ve diğerleri (1988) birden fazla borsaya kayıtlı hisse senetlerinin değer farklılıklarının borsalar bazında incelenmesinin daha iyi sonuçlar vereceğini ifade etmişlerdir. Bu nedenle her borsa için aynı değişkenlerden oluşan ayrı modeller oluşturulmuştur.

4.3. Araştırmanın Yöntemi

İstatistiksel analizler, değişkenlerin zaman içerisindeki değişimlerine göre zaman serisi analizi, yatay kesit analizi ve karma analiz olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Özer, 2012, s.143). Karma analiz yönteminin diğer bir adı panel veri analizidir (Gujarati, 2004, s.26). Panel veri analizi yatay kesit analizi ve zaman serisi analizinin birleşmesinden oluşmaktadır. Panel veri regresyon modelinin, düzenli bir zaman serisi analizi ile yatay kesit regresyon analizinde n farkı, değişkenlere ait “i” ve “t” olmak üzere iki indise sahip olmasıdır (Baltagi, 2005, s.11). Panel veri en küçük kareler regresyon analizinde kullanılan formül aşağıda verilmektedir (Gujarati, 2004, s.640):

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + u_{it} \quad (2)$$

$$i = 1, 2, 3, \dots, n \quad (3)$$

$$t = 1, 2, 3, \dots, N \quad (4)$$

Formülde yer alan “i” şirket sayısını, “t” zamanı, “i” indisi yatay kesit sayısını, “t” indisi ise zaman kesiti sayısını ifade etmektedir. “ α_i ”, modeldeki sabit katsayıların zaman ve kesitsel değişim sonucunda hesaplanan sabit katsayısı, “ u_{it} ” ise modeldeki hata katsayısını ifade etmektedir. “Y” bağımlı değişken ve “X” bağımsız (açıklayıcı) değişken olarak modelde yer almakta, yatay (şirket) ve dikey (zaman) kesitlerdeki değişimin, bağımlı değişkeni açıklama gücü tespit edilmektedir. Panel veri regresyon modelinde kullanılan hata terimi aşağıda formül ile hesaplanmaktadır (Baltagi, 2005, s.10):

$$u_{it} = \mu_i - v_{it} \quad (5)$$

Tek faktörlü analizlerde, hata teriminin hesaplanması için genellikle yukarıda verilen formül kullanılmaktadır. Burada u_{it} hata katsayısını ve μ_i hata terimi de beklenmeyen gözlemsel hataları ifade etmektedir.

Tatoğlu (2013), panel veri analizinin dengeli, dengesiz, heterojen, dinamik, dönüşlü, eşanlı olmak üzere gibi birçok çeşidinin olduğunu ifade etmektedir. Panel veri analizinde kullanılan birçok yöntem olup kesit ve gözlem sayılarının birbirine eşit olduğu dengeli panel; kesit sayısı aynı fakat gözlem değeri farklı olması ise dengesiz panel olarak ifade edilmektedir (Wooldridge, 2012, ss.484-491). Panel veri analizinde en çok kullanılan yöntem ise “Geleneksel En Küçük Kareler” yöntemidir. Bu yöntemde havuzlanmış verilerin yatay kesit ve zaman boyutu ihmal edilmektedir (Atabay, 2012, s.415). Panel veri analizinde sabit katsayı, sabit etkiler ve rassal etkiler olmak üzere iki farklı yöntemle hesaplanmaktadır. Sabit etkiler yönteminde panelde yer alan yatay kesitlerin her birinin başlangıç döneminde farklı sabit terimler yer almaktadır. Panel veri analizinin sabit etkiler veya rassal etkiler modelinden hangisiyle yapılacağına Hausman testi yapılarak karar verilmektedir.

4.4. Bulgular

Değişkenlerin tanımlayıcı istatistik sonuçlarına ilk kısımda, Hausman Testi sonuçlarına ikinci kısımda ve panel veri analiz sonuçlarına ise üçüncü kısımda yer verilmiştir.

4.4.1. Tanımlayıcı İstatistik Bulgular

New York Borsası modelinin tanımlayıcı istatistik sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. New York Borsası Modeli Tanımlayıcı İstatistikleri

	Y	HSF	FO	DK	ENF	AK	ÖK	CO	AF
Ortalama	48,10	1889,32	0,021	1,568	0,019	0,057	0,101	1,256	1351,30
Medyan	40,00	1481,75	0,017	1,555	0,016	0,049	0,091	1,163	1311,50
Maksimum	401,60	9690,00	0,032	1,657	0,031	0,324	3,830	4,176	1674,90
Minimum	2,98	2,75	0,012	1,474	0,011	-0,084	-7,435	0,074	1060,30
Std. Sap.	37,82	1853,50	0,008	0,059	0,007	0,051	0,749	0,742	220,52
Gözlem	240	240	240	240	240	240	240	240	240

New York Borsası modelinde 240 gözlem değeri vardır. Bağımlı değişken 2,98 ile 401,60 arasında; bağımsız değişkenlerden Hisse Senedi Fiyatı (HSF) ise 2,75 ile 9.690 Amerikan doları arasında değişmektedir. Aktif kârlılık ve özsermaye kârlılık oranlarının ise negatif değer aldığı görülmektedir. Londra Borsası modelinin tanımlayıcı istatistik sonuçları Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. Londra Borsası Modeli Tanımlayıcı İstatistikleri

	Y	HSF	FO	DK	ENF	AK	ÖK	CO	AF
Ortalama	1925,93	49,96	0,026	1,568	0,024	0,069	0,209	1,188	1351,30
Medyan	1554,50	45,48	0,024	1,555	0,026	0,068	0,152	1,206	1311,50
Maksimum	4758,38	132,41	0,039	1,657	0,044	0,324	0,948	2,305	1674,90
Minimum	180,80	10,78	0,011	1,475	0,001	-0,088	-0,106	0,214	1060,30
Std. Sap.	1223,50	24,35	0,009	0,059	0,014	0,060	0,199	0,466	220,52
Gözlem	114	114	114	114	114	114	114	114	114

Londra Borsasında işlem gören şirketlerin sayısı New York Borsasından daha azdır. Model 114 gözlem değerinden oluşmaktadır. Londra Borsasında işlem gören hisse senetlerinin fiyatlarının yüksek olmasından dolayı, bağımlı değişken 180,80 ile 4578,38 paund arasında değişmektedir. Aktif kârlılık oranı ile özsermaye kârlılık oranı, New York Borsasında olduğu üzere Londra Borsasında da negatif değer almıştır. Tokyo Borsası modelinin tanımlayıcı istatistik sonuçları Tablo 4' de verilmiştir.

Tablo 4. Tokyo Borsası Modeli Tanımlayıcı İstatistikleri

	Y	HSF	FO	DK	ENF	AK	ÖK	CO	AF
Ortalama	3060,96	45,970	0,014	98,443	0,004	0,052	0,103	1,704	1351,30
Medyan	2465,00	39,355	0,014	95,945	0,001	0,037	0,074	1,318	1311,50
Maksimum	9690,00	125,480	0,017	120,270	0,027	0,166	0,423	4,176	1674,90
Minimum	233,00	2,980	0,012	76,980	-0,007	-0,001	-0,158	0,709	1060,30
Std. Sap.	218,52	30,554	0,001	17,731	0,011	0,045	0,108	0,913	220,52
Gözlem	78	78	78	78	78	78	78	78	78

Tokyo Borsası modelinde, şirket sayısının az olmasından dolayı uygulamada 78 gözlem değeri kullanılmaktadır. Japon ekonomisinin, 2010-2015 dönemi içerisinde negatif enflasyona sahip olmasından dolayı enflasyon değişkeni sadece bu modelde negatif bir değer almıştır.

4.4.2. Hausman Testi Sonuçları

Bu kısımda panel veri en küçük kareler analizinde sabit etkiler veya rassal etkiler yöntemlerinden hangisinin kullanılacağına kadar vermek için Hausman Testi, Sabit Etkiler (Redundant Fixed Effect) testi ve Rassal Etkiler (L. M. Random Effects Breusch-Pagan) testi yapılmıştır. Test sonuçları ayrı tablolarda verilmiş tüm modellerin analiz sonuçları birlikte değerlendirilmiştir.

New York Borsası modelinde, panel veri en küçük kareler yönteminde hangi modelin kullanılacağını tespiti için sırasıyla Hausman, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler testleri yapılmış ve sonuçlar Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. New York Borsası Modeli Hausman, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler Testleri Sonuçları

Testler	Chi-Sq. İstatistik	Chi-Sq. d.f.	p Model
Hausman Testi	0,000	8	1,000 <i>Geçersiz</i>
Sabit Etkiler Testi	İstatistik	d.f.	p Model
	27,014	(39,192)	0,000 <i>Sabit</i>
Rassal Etkiler Testi	Yatay Kesit	Test Hipotez Zamanı	Tümü Model
	371,027	2,958	373,98 (0,000) <i>Rassal</i>

Londra Borsası modelinde, panel veri en küçük kareler yönteminde hangi modelin kullanılacağını tespit için sırasıyla Hausman, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler testleri yapılarak analiz sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Londra Borsası Modeli Hausman, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler Testleri Sonuçları

Testler	Chi-Sq. İstatistiki	Chi-Sq. d.f.	p	Model
Hausman Testi	0,000	8	1,000	Geçersiz
	İstatistik	d.f.	p	Model
Sabit Etkiler Testi	14,626	(12,58)	0,000	Havuzlanmış
	Yatay Kesit	Test Hipotez Zamanı	Tümü	Model
Rassal Etkiler Testi	90,284	3,218	93,50 (0,000)	Rassal

Tokyo Borsası modelinde panel veri en küçük kareler yönteminde hangi modelin kullanılacağını tespit için sırasıyla Hausman, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler testleri yapılarak analiz sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7. Tokyo Borsası Modeli Hausman, Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler Testleri Sonuçları

Testler	Chi-Sq. İstatistiki	Chi-Sq. d.f.	p	Model
Hausman Testi	0,000	8	1,000	Geçersiz
	İstatistik	d.f.	p	Model
Sabit Etkiler Testi	59,126	(18,88)	0,000	Sabit
	Yatay Kesit	Test Hipotez Zamanı	Tümü	Model
Rassal Etkiler Testi	190,538	2,271	192,80 (0,000)	Rassal

New York, Londra ve Tokyo Borsaları modellerinde yapılan *Hausman testi* sonuçları (p değeri=1,000) anlamlı çıkmadığı için diğer testlerin yapılması gerekmektedir. İlk olarak havuzlanmış veya sabit etkiler modellerinden hangisinin kullanılması gerektiğini test etmek için *Fixed Effect* testi yapılmıştır. Test sonucunda (p değeri=0,000) sabit etkiler yönteminin üç modelde de tercih edilmesi gerektiği bulgulanmıştır. Son olarak havuzlanmış veya rassal etkiler modelinden hangisinin kullanılacağına karar vermek için *L.M. Random Effects Breusch-Pagan testi* yapılmıştır. *L.M. Random Effects Breusch-Pagan testi* sonuçlarına göre (p değeri=0,000) üç modelde de rassal etkiler yönteminin tercih edilmesi gerektiği tespit edilmiştir. Çalışmanın uygulamasında üç modelde de en küçük kareler rassal etkiler yöntemi ile panel veri analizi yapılmıştır.

4.4.3. Panel Veri Analiz Sonuçları

Bu kısımda sırasıyla New York, Londra ve Tokyo Borsası modellerinin analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Modellerde oto korelasyonun olup olmadığını incelemek için Durbin-Watson Stat testi yapılmıştır. New York Borsasında işlem gören 40 şirketin, 2010-2015 dönemine ait 6 yıllık verilerinden oluşan toplam 240 gözlem ile panel veri analizi yapılmıştır. New York Borsası rassal etkiler modeli panel veri analiz sonuçları Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8. New York Borsası Modeli Panel Veri Analiz Sonuçları

Rassal Etkiler Yöntemi				
Analiz dönemi: 2010-2015				
Gözlem Sayısı: 240				
Kesit Sayısı: 40				
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiki	p
C	-0,718	2,460	-0,292	0,000
HSF	0,150	0,035	4,273	0,000
FO	-0,099	0,095	-1,039	0,000
DK	0,896	1,156	0,775	0,000
ENF	-15,070	7,090	-2,125	0,000
AK	3,189	0,622	5,124	0,000
OK	-0,013	0,028	-0,486	0,490
CO	-0,034	0,064	-0,533	0,635
AF	0,385	0,368	1,045	0,000
F-istatistik	9,381		Prob (F- istatistik)	0,000

Modelin istatistiksel açıdan anlamlılığını ölçmek için F istatistik değeri hesaplanmış, F istatistik değeri 9,381151 ve olasılık değeri 0,0000 olduğundan, modelin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Durbin Watson Stat değeri 0,27 olup modelde oto korelasyon olmadığı saptanmıştır. New York Borsası modeli analiz sonuçları incelendiğinde, hisse senedi fiyatı, faiz oranı, döviz kuru, enflasyon, aktif kârlılık oranı ve altın fiyatı değişkenlerinin modelde anlamlı olduğu görülmektedir. Ancak özsermaye kârlılık oranı ve cari oranının, hisse senedi fiyatı üzerinde etkisi olmadığı tespit edilmiştir.

Analiz sonucunda diğer borsalarda işlem gören hisse senetlerinin fiyatlarındaki bir birimlik artışın, New York Borsasında işlem gören hisse senetlerinin fiyatlarını 0,15 birim artırdığı tespit edilmiştir. Eun ve Sabherval (2003), New York ve Toronto Borsalarına çifte kayıtlı şirketlere ait bilgilerin, New York Borsasından Toronto Borsasına, Toronto Borsasından da New York Borsasına doğru yöneldiğini ve bilgi akışının hisse senedi fiyatı üzerinde etkili olduğunu belirtilmiştir. Borsalar arası bilgi akışının hisse senedi fiyatının tespitinde önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. New York Borsasında işlem gören şirketlerin sayısının fazla olması, endüstri içindeki rekabeti artırmakta, borsada işlem gören hisse senetlerinin toplam işlem hacimlerinin artmasıyla da hisse senedinin değeri artmaktadır (Eun ve Sabherval, 2003, s.573). Ancak analiz kapsamında New York Borsasındaki hisse senetlerinin alış ve satış fiyat marjı yüksek olmadığından, yüksek işlem hacmi olan hisse senetlerinin fiyatlarında aşırı dalgalanmalar yaşanmadığı görülmektedir. Ayrıca Eun ve Sabherval (2003) tarafından yapılan çalışmada New York Borsasında orta dereceli şirketlerin hisse senetlerinin fiyatlarının daha fazla değer kazandığını tespit etmişlerdir.

Hisse senedi fiyatı ile faiz oranı arasında negatif yönlü bir ilişki beklenmektedir. Analiz sonuçları da bu durumu doğrulamaktadır. Amerikan Merkez Bankası, faiz oranlarında bir birimlik artış yaptığında, hisse senetlerinin fiyatları 0,09 birim düşmekte; faiz indirimine gittiğinde ise hisse senedi fiyatları aynı oranda yükselmektedir. Faiz oranlarının yükselmesiyle Amerikan dolarına olan talep düşmektedir. Xu ve Fung (2002), borsalardaki bilgi akışının fiyat üzerinde etkili olduğu, ulusal borsadan yabancı borsaya doğru bilgi akışının gerçekleştiği ve iki borsada işlem görmesiyle toplam işlem hacminin arttığı, bunun sonucunda da ulusal borsadaki fiyatı pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. İşlem hacminin düşmesi, hisse senedine talebin azaldığını göstermiştir.

Döviz kuru, çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyatının oluşmasında etkili olan en önemli faktörlerden biridir. Eun ve Sabherval (2003), döviz kurunun hisse senedi fiyatını etkilediğini ve New York

Borsasının diğer borsalar üzerinde etkili olduğunu ifade etmektedir. Yabancı borsada işlem gören hisse senetlerinin fiyatı ve döviz kuru dışındaki diğer etkenler sabitken, hisse senedinin değerinin düşmesi, döviz kurundaki değişimden kaynaklanmaktadır. Amerikan dolarının, sterlin, Japon yeni ve yuan (renminbi) para birimleri üzerinden hesaplanan çapraz kurlardaki değişim, hisse senedi fiyatını pozitif yönlü güçlü bir şekilde etkilemektedir. Döviz kurundaki bir birimlik değişim, hisse senedi fiyatını pozitif yönde 0,86 birim etkilemektedir. Enflasyon ile hisse senedi fiyatı arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu bulgulanmaktadır. Enflasyon ile hisse senedi fiyatı arasında negatif yönlü ve kuvvetli bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır.

Analiz sonucunda aktif kârlılık oranı ile hisse senedi fiyatı arasında pozitif yönlü ve kuvvetli bir ilişkinin olduğu tespit edilmektedir. Modelde özsermaye kârlılık oranı anlamsız çıkmıştır. Likiditeyi ölçmekte en çok kullanılan oran cari orandır. Cari oranın yüksek olması şirketin dönen varlıklarının kısa vadeli yükümlülüklerini ödeyebilme gücünün yüksek olduğunu göstermektedir. New York Borsası modeli analiz sonuçları incelendiğinde cari oran anlamsız çıkmıştır. Altın, maden piyasasında işlem gören önemli bir finansal araçtır. Altın fiyatındaki yükseliş, hisse senetlerinin fiyatında etkili olmaktadır. New York Borsası modeli analiz sonuçları incelendiğinde, altın fiyatındaki bir birimlik artışın hisse senedi fiyatını 0,38 birim artırdığı tespit edilmiştir.

Londra Borsasında işlem gören 19 şirketin 2010-2015 dönemine ait 6 yıllık verilerinden oluşan toplam 114 gözlem ile panel veri analizi yapılmıştır. Londra Borsası modeli panel veri analiz sonuçları Tablo 9'ta verilmiştir.

Tablo 9. Londra Borsası Modeli Panel Veri Analiz Sonuçları

Rassal Etkiler Yöntemi					
Analiz dönemi: 2010-2015		Gözlem Sayısı: 114		Kesit Sayısı: 19	
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	p	
C	6,923	1,816	3,811	0,000	
HSF	0,618	0,137	4,511	0,000	
FO	-0,044	0,109	-0,402	0,688	
DK	-0,449	0,582	-0,771	0,441	
ENF	-0,019	0,044	-0,444	0,657	
AK	-0,019	0,006	1,655	0,101	
OK	-0,000	0,002	-0,061	0,951	
CO	-0,113	0,119	-0,951	0,343	
AF	-0,223	0,215	-1,036	0,302	
F-istatistik	12,806	Prob (F- istatistik)		0,000	

Modelin istatistiksel açıdan anlamlılığını ölçmek için F istatistik değeri hesaplanmıştır. F istatistik değeri 12,80690 ve olasılık değeri 0,0000 olduğundan, modelin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Durbin-Watson Stat değeri 1,02 olup modelde oto korelasyon olmadığı saptanmıştır. Diğer borsalarda işlem gören hisse senetlerinin fiyatında bir birimlik artış, Londra Borsasında işlem gören hisse senetlerinin fiyatını 0,61 birim pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Chen ve diğerleri (2009), New York Borsasındaki İngiliz kökenli Amerikan Depo Sertifikalarının (ADR), Londra Borsasındaki fiyatları etkilediğini tespit etmişlerdir. Bianconi ve Tan (2010), Londra Borsasından New York Borsasına ve New York Borsasından Londra Borsasına doğru çift yönlü bilgi akışının olduğunu, bilgi akışının hisse senedi fiyatını etkilediğini, özellikle de New York Borsasındaki fiyatların, Londra Borsası üzerinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Bu nedenle New York Borsasında fiyat oluşumunda etkili olan faktörler, dolaylı olarak Londra Borsasını da etkilediği görülmektedir. Bu durumda Londra Borsasında işlem gören hisse senetleri, faiz artırım

kararından doğrudan etkilenmese de, New York Borsasında işlem gören çifte kayıtlı hisse senetlerinin fiyatı düştüğünde, Londra Borsasındaki hisse senetlerinin fiyatının düşmesine neden olabilmektedir. New York Borsası, Londra Borsasını etkileyerek, borsalar arasında fiyat etkileşiminin olduğunu göstermektedir.

Döviz kurunun, hisse senedi fiyatı üzerinde etkisi olduğu bilinmektedir. Londra Borsasında işlem gören hisse senetlerinin, New York Borsasında Amerikan doları üzerinden işlem görmesinden dolayı döviz kurundaki değişimden etkilenmesi beklenmektedir. Amerikan doları ve sterlinin çapraz kuru, 2010 yılında 1,5392, 2015 yılında ise 1,4746 olarak gerçekleşmiş ve 6 yıllık dönemde % 4,19 oranında negatif bir değişim göstermiştir. Bu durumda Amerikan dolarının değer kazanması, sterlinin değer kaybetmesine neden olmuştur. Ancak analiz sonuçları ise Londra Borsasındaki fiyatların, Amerikan dolarından etkilenmediğini göstermiştir.

Gallagher ve Kiely (2005), İngiltere'nin makroekonomik politikaları, Londra Borsasının pazar çeşitlendirmesi ve birden fazla borsaya kayıtlı şirketlerin gelişmişlik düzeylerinin hisse senetlerinin fiyatı üzerinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Londra Borsası modelinde faiz oranı, enflasyon oranı ve altın fiyatı değişkenleri de analiz çıkmıştır.

Aktif kârlılık oranı %10 olasılık düzeyinde anlamlı çıkmış, hisse senedi fiyatı bir birim arttığında, aktif kârlılık oranı 0,019 birim azaldığı tespit edilmiştir. Özsermaye kârlılık oranı, New York Borsasında olduğu üzere Londra Borsasında da anlamsız çıkmıştır. Likidite durumunu ölçmek için kullanılan cari oranda, diğer modellerde olduğu üzere Londra Borsası modelinde de anlamsız çıkmıştır.

Tokyo Borsasında işlem gören 13 şirketin 2010-2015 dönemine ait 6 yıllık verilerinden oluşan toplam 78 gözlem ile panel veri analizi yapılmıştır. Tokyo Borsası modelinin panel veri analiz sonuçları Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. Tokyo Borsası Modeli Panel Veri Analiz Sonuçları

Rassal Etkiler Yöntemi				
Analiz dönemi: 2010-2015		Gözlem Sayısı:78		Kesit Sayısı: 13
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	p
C	8,221	3,906	2,104	0,039
HSF	0,464	0,156	2,967	0,004
FO	0,996	1,260	0,790	0,431
DK	0,016	0,015	1,034	0,304
ENF	-0,041	0,082	-0,506	0,614
AK	-0,052	0,033	-1,582	0,118
OK	0,015	0,009	1,670	0,099
CO	0,654	0,287	2,271	0,026
AF	0,000	0,000	0,408	0,684
F-istatistik	3,812	Prob (F- istatistik)		0,000

Modelin istatistiksel açıdan anlamlılığını ölçmek için F istatistik değeri hesaplanmıştır. F istatistik değeri 3,812132 ve olasılık değeri 0,000930 olduğundan, modelin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Durbin-Watson Stat değeri 0,21 olup modelde oto korelasyon olmadığı saptanmıştır. Diğer borsalarda kayıtlı hisse senetlerinin fiyatı bir birim arttığında, Tokyo Borsasında işlem gören hisse senetlerinin fiyatı 0,46 birim artmaktadır. Ko ve diğerleri (1997), Tokyo Borsasından New York Borsasına doğru bilgi akışı olduğunu ve New York Borsasının Tokyo Borsasındaki fiyatların oluşumunda etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Tokyo Borsasında işlem gören şirketlerin 4'ü

Amerikan menşeli olup, söz konusu şirketlerin New York Borsasından sonra Tokyo Borsasına kayıt yaptırdıkları görülmektedir. Tokyo Borsasında işlem gören diğer 9 şirket ise ilk defa Tokyo Borsasına kayıt yaptırdıktan sonra New York Borsasına kayıt yaptırmışlardır. Bu durum New York Borsasından Tokyo Borsasına ve Tokyo Borsasından New York Borsasına doğru bilgi akışının olduğunu, borsalardaki fiyatların birbirini etkilediklerini göstermektedir.

Makroekonomik değişkenlerden faiz oranı, enflasyon oranı ve döviz kuru modelde anlamsız çıkmıştır. Risksiz faiz oranı, analiz dönemi içinde zaman zaman negatif değer almıştır. Diğer modellerde böyle bir durum ile karşılaşılmaştır. Dolayısıyla faiz oranının negatif olduğu bir ekonomide, hisse senedi fiyatının faiz oranından etkilenmesi beklenmektedir. Çünkü düşük faiz oranıyla alınan borç para ile hisse senedi satın alınarak yatırım fırsatları değerlendirilebilir.

Döviz kuru, hisse senedi fiyatı üzerinde etkili bir faktör iken, Tokyo ve Londra Borsalarında anlamsız çıkmıştır. Döviz kurundaki değişim hisse senedinin fiyatını etkilemektedir. Japon yeni ile Amerikan doları arasındaki çapraz kur, Tokyo Borsasında işlem gören hisse senetlerinin değeri üzerinde etkili olmadığı analiz sonucunda tespit edilmiştir. Altın fiyatı ile hisse senedi fiyatı arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Altın fiyatı, New York Borsasında anlamlı, Londra ve Tokyo Borsalarında ise anlamsız çıkmıştır.

Aktif kârlılık oranı ve özsermaye kârlılık oranı ile hisse senedi fiyatı arasında %5 olasılık düzeyinde anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir. Analiz sonuçları %10 anlamlılık düzeyinde değerlendirildiğinde, özsermaye kârlılık oranı bir birim arttığında hisse senedinin fiyatı 0,015 birim arttığı tespit edilmiştir. Cari oran bir birim arttığında, hisse senedi fiyatını 0,65 birim arttırdığı tespit edilmiştir. New York ve Londra Borsalarında anlamsız çıkan cari oran Tokyo Borsasında anlamlı çıkmaktadır. Japonya'da faiz oranının düşük olması, nakit ihtiyacını gidermek isteyen şirketlerin bankadan kredi çekmelerinde etkili olabileceği düşünülmektedir.

5. SONUÇ

Çalışmada çifte kayıtlı hisse senetlerinin, diğer borsalardaki fiyatlardan etkilendiği bulgulanmıştır. New York Borsası modelindeki hisse senetlerinin fiyatı, diğer borsalardaki fiyatlardan % 15 oranında; Londra Borsası modelindeki hisse senetlerinin fiyatı, diğer borsalardaki fiyatlardan % 61 oranında ve Tokyo Borsası modelindeki hisse senetlerinin fiyatı, diğer borsalardaki fiyatlardan % 46 oranında etkilendiği tespit edilmiştir.

New York Borsası modelinde döviz kurunun anlamlı çıkması, önceki çalışmaların sonuçlarını doğrulamaktadır. New York Borsasındaki hisse senetlerinin fiyatı, döviz kurundaki değişimden pozitif yönde % 89 oranında etkilenmektedir. New York Borsasındaki fiyatlar, diğer borsalardaki fiyatları döviz kurundaki değişim ile etkilediği görülmektedir. New York Borsası, likidite ve piyasa değeri açısından dünyanın en büyük borsası olması, New York Borsasının dünya borsalarına yön vermesinde önemli bir etken olduğu düşünülmektedir.

Faiz oranındaki değişimin, hisse senedi fiyatında etkili olduğu ifade edilmektedir. Önceki çalışmalarda faiz oranındaki değişimin kısa dönemde hisse senedi fiyatı üzerinde etkili olduğu ifade edilmiştir. Çalışmada faiz oranı analiz sonuçları incelendiğinde, New York Borsasında hisse senedi fiyatının faiz oranından negatif yönde %9 oranında etkilendiği tespit edilmiştir. Amerikan Merkez Bankasının faiz artırımı kararı, dünyadaki para ve sermaye piyasalarını doğrudan etkilemektedir.

Enflasyon hisse senedinin satın alma gücünü etkileyebilmektedir. New York Borsası modellerinde enflasyon anlamlı çıkmış diğer borsalarda ise anlamsız çıkmıştır. Amerikan ekonomisinde enflasyon ile hisse senedi fiyatı arasında negatif yönde güçlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir.

Ayrıca faiz oranı, reel sermaye yatırımlarının finansmanında kullanılan yabancı kaynakların maliyetini de etkilemektedir.

Analiz sonuçları incelendiğinde, New York Borsası modeli haricinde diğer tüm modellerde altın fiyatı değişkeni anlamsızdır. New York Borsası modelinde altın fiyatı, hisse senedi fiyatını pozitif yönde %38 oranında etkilediği tespit edilmektedir. Altın fiyatı, dolar üzerinden fiyatlandığından Amerikan dolarındaki değişim, altın fiyatını pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Aktifkârlılık oranı ve özsermaye kârlılık oranı, şirketlerin finansal performansının değerlendirilmesinde sıkça kullanılan oranlardır. Analiz sonuçları incelendiğinde, aktif kârlılık oranı New York Borsasında anlamlı çıkmıştır.

Yatırımcılar ikinci bir borsaya kayıt olan bir hisse senedini önceden satın alarak beklenilenden yüksek verim elde edebilirler. Sistematik riskin birden fazla borsaya kayıtlı hisse senetlerinin fiyatları üzerine etkisini ve pazar kapitalizasyon oranının çifte kayıtlı hisse senetleri üzerine etkisini inceleyen çalışmaların literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- Abdallah, A. A. N. (2005). Cross listing, investor protection and disclosure: does it make a difference? The case of cross listed versus non cross listed firms. *University of Bath School of Management Working Paper Series, 2005-09*.
- Aksoy, E. E. (2014). *Uluslararası portföy yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Alaganar, Vaira T. ve Bhar, R. (2002). Information and volatility link age under external shock: Evidence from dually listed Australian stocks. *International Review of Financial Analysis, 11*, 59-71. doi: 10.1016/S1057-5219(01)00070-9
- Alexander, G. J., Eun, C. S. ve Janakiraman, S. (1987). Asset pricing and dual listing on foreign capital markets an note. *The Journal of Finance, 42(1)*, 151-158. doi: 10.1111/j.1540-6261.1987.tb02556.x
- Alexander, G. J., Eun, C. S. ve Janakiraman, S. (1988). International listings and stock returns: Some emprical evidence. *Journal of Financial and Quantitative Analysis, 23(2)*, 135-151. doi: 10.2307/2330877
- Alhaj-Yaseen, S., Eddery, L. ve Barkoulas, J. T. (2014). Price discovery for cross listed firms with foreign IPOs. *International Review of Financial Analysis, 31*, 80-87. doi: 10.1016/j.irfa.2013.09.006
- Atabay Baytar, R. (2012). Türkiye ve BRIC Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacminin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11(21)*, 403-424.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. England: John Wiley&Sons, Ltd.
- Bedi, J., Richards, A. ve Tennant, P. (2003). The characteristics and trading behavior of dual listed companies. *Reserve Bank of Australia Research Discussion Paper No. 2003-06*.
- Berg, M. (2012). *Cross listing and valuation differences between the hong kong and chinese stock markets* (Yüksek Lisans Tezi, Aalto University School of Economics of Department of Accounting and Finance, Aalto). Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/d899/f082640e3618b695b25135fad010f76c1e40.pdf>
- Bianconi, M. ve Tan, L. (2010). Cross listing premium in the US and the UK destination. *International Review Economics and Finance, 19*, 244-259. doi:10.1016/j.iref.2009.09.004

-
- Bianconi, M., Chen, R. ve Yoshino, J. A. (2013). Firm value, the Sarbanes-Oxley act and cross listing in the U.S. Germany and Hong Kong destinations. *North American Journal of Economics and Finance*, 24, 25-44. doi: 10.1016/j.najef.2012.07.002
- Caban-Garcia, M. T. (2004). *The impact of securities regulation on earnings properties and valuation: An analysis of European cross listed firms* (Doktora Tezi, The Faculty of Graduate School University of Missouri-Columbia, United States). Erişim adresi: <https://search.proquest.com/docview/305158781?pq-origsite=gscholar>
- Cetorelli, N. ve Peristiani, S. (2010). Firm value and cross-listing: the impact of stock market prestige. *Federal Reserve Bank of New York Working Paper Series Staff Reports* 474.
- Chen, J., Tse, Y. ve Williams, M. (2009). Trading location and equity returns: evidence from US trading British cross-listed firms. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 19, 729-741.
- Dale, A.J. ve Jithendranathan, T. (2016, 14 Ekim). *Fluctuating Returns of Dual Listings: Domestic and ADR Markets*. Erişim adresi: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=263178
- Doidge, C., Karolyi G. A. ve Stulz, R. M. (2004). Why are foreign firms listed in the U.S. worth more?, *Journal of Financial Economics*, 71, 205-238. doi:10.1016/S0304-405X(03)00183-1
- Doidge, C. (2004). U.S. cross listings and the private benefits of control: evidence from dual class firms. *Journal of Financial Economics*, 72, 519-553. doi: 10.1016/S0304-405X(03)00208-3
- Eitaman, D. K., Stonehill, A. I. ve Moffett, M. H. (2013). *Multinational business finance*. New Jersey: Pearson Education Inc.
- Eun, C. S. ve Sabherwal, S. (2003). Cross Border Listings and Price Discovery: Evidence From U.S.-Listed Canadian Stocks. *The Journal of Finance*, 58(2), 549-575. doi: 10.1111/1540-6261.00537
- Foerster, S. R. ve Karolyi, G. A. (1993). International listing of stocks: the case of Canada and The U.S., *Journal of International Business Studies*, 24(4), 753-784.
- Gallagher, L. ve Kiely, D. (2005). Volume and garch effects for dual listed equities: evidence from Irish equities. *The Irish Accounting Review*, 12(1), 63-82.
- Ghadhab, I. ve Hellara, S. (2016). Price discovery of cross listed firms. *International Review of Financial Analysis*, 44, 177-188.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic econometrics*. Mexico: The McGraw-Hill Companies.
- Hansda, S. K. ve Ray, P. (2003). Stock market integration and dually listed stocks: Indian ADR and domestic stock prices. *Economic and Political Weekly*, 38(8), 741-754.
- Hausser, S., Tanchuma, Y. ve Yaari, U. (1998). International transfer of pricing information between dually listed stocks. *The Journal of Financial Research*, 21(2), 139-157. doi: 10.1111/j.1475-6803.1998.tb00677.x
- Kaul, A. ve Mehrotra, V. (2006). The role of trades in price convergence: A study of dual-listed Canadian Stocks. *Journal of Empirical Finance*, 14, 196-219.
- King, M. R. ve Segal, D. (2004). *International cross listing and the bonding hypothesis*. Working Paper, Bank of Canada, Canada.
- Ko, K., Lee, I. ve Yun, K. (1997). Foreign listings, firm value and volatility: The case of Japanese Firms' listings on the US Stock Markets. *Japan and the World Economy*, 9, 57-69.
-

-
- Koedijk, K. G. ve Van D. M. A. (2004). The cost of capital of cross listed firms. *European Financial Management*, 10(3), 465-486.
- Korczak, P. ve Bohl M. T. (2005). Emprical Evidence on Cross Listed Stocks of Central and Eastern European Companies. *Emerging Market Review*, 6, 121-137.
- Lee, K. Y. K. (2011). *Essays on the cross listed chinese securities* (Doktora Tezi), University of California, Los Angeles.
- Liu, L. ve Bogomolov, T. (2012). The law of one price and arbitrage on China's dual listings. *International Journal of Banking and Finance*, 9(2), 58-76.
- Mak, B. S. C. ve Ngai, A. M. S. (2005). Market linkage for dual listed Chinese Stocks. *The Chinese Economy Review*, 38(2), 88-107.
- Medeiros, O. R. ve Lima, M. E. (2016). Brazillian dual listed stocks, arbitrage and barriers. *30th Encontro da ANPAD*, 23-27 Eylül 2006, Salvador, Brasil.
- Nenova, T. (2002). The value of corporate voting rights and control: A cross-country analysis. *Journal of Financial Economics*, 68, 325-351.
- Özer, A. (2012). İstanbul menkul kıymet borsasında hisse senedi getirilerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi: panel veri analizi (Yayımlanmış Doktora Tezi), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Sabherval, S. (2000). *Price discovery for dually traded securities: evidence from U.S. listed Canadian Stocks*. (Yayımlanmış Doktora Tezi, Georgia Institute of Technology, United States).
- Serra, A. P. (1997). The valuation impact of dual listing on international exchanges: The case of emerging market's stocks (Doktora Tezi, London Business School, London, U.K.).
- Spitzer, J. (2011). *The persistence of pricing differentials in dual-listed companies in Hong Kong and China*. (CMC Senior Theses. 272, Claremont McKenna College, Claremont). Erişim adresi: https://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/272
- Tatoğlu Yerdelen, F. (2013). *İleri panel veri analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Wooldridge, J. M. (2012). *Introductory econometrics: a modern approach* USA: South Western Cengage Learning.
- Xu, X. E. ve Fung, H. G. (2002). Information flows across markets: evidence from China-Backed Stocks dual listed in Hong Kong and New York. *The Financial Review*, 37, 563-588.
- Yang, X. ve Kun, P. (2014). Cross border listings and price discovery evidence from Chinese companies triple listed in Shanghai, Hong Kong and New York. *Journal of Advanced Studies in Finance*, 9, 66-103.
-

SUMMARY

Introduction: Trading on a foreign exchange increases the company's recognition. For this reason, it is recommended that companies register to stock exchanges that can contribute to the value of the company before registering to more than one stock exchange. The first step of companies begins with export. The company, known for its exports and gaining the trust of its customers, wants to build a new production facility in order to increase its production capacity when it cannot meet the increasing sales. In this case, it decides to invest directly in real capital in markets where production costs are appropriate.

Background: Companies wishing to be traded on two exchanges are obliged to follow the procedure both registration on the first stock exchange and the second stock exchange. When the stock exchange board accepts the application, the company is quoted on a second stock exchange and begins to be traded.

Research Problem: The study has conducted on the three most valuable exchanges in the New York, London and Tokyo Stock Exchange. The reasons for the fact that the values of the dual listed stocks are different in every stock exchange are examined. Thus, by determining the factors that affect the value of the stock, it is considered that it will be beneficial for both Investors to make rational decisions.

Research Questions: In this study, the reasons for the differences in the value of the dual listed stocks are investigated.

Purpose: It seeks to procure the capital it needs in investment budgeting from various markets. Therefore, this study has conducted to investigate the factors that affect the value of stocks of companies wishing to meet their capital needs by making dual listed.

Method: In the research model, stock price, interest rate, inflation, exchange rate, return on assets, return on equity, current rate and gold price variables are included. Model panel data, which consists of annual data for 2010-2015 period, has analyzed by least squares method.

Findings: In the application of the study, descriptive statistical analysis have made firstly. The Hausman test has used to decide using which method. Panel data analysis has made for three models.

New York Stock market model analysis results are given in the Table 8.

Table 8. New York Stock Exchange Analysis Results

Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0,718	2,460	-0,292	0,000
HSF	0,150	0,035	4,273	0,000
FO	-0,099	0,095	-1,039	0,000
DK	0,896	1,156	0,775	0,000
ENF	-15,07	7,090	-2,125	0,000
AK	3,189	0,622	5,124	0,000
OK	-0,013	0,028	-0,486	0,490
CO	-0,034	0,064	-0,533	0,635
AF	0,385	0,368	1,045	0,000
F-statistic	9,381	Prob (F-statistic)		0,000

Londra Stock market model analysis results are given in the Table 9.

Table 9. Londra Stock Exchange Analysis Results

Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6,923	1,816	3,811	0,000
HSF	0,618	0,137	4,511	0,000
FO	-0,044	0,109	-0,402	0,688
DK	-0,449	0,582	-0,771	0,441
ENF	-0,019	0,044	-0,444	0,657
AK	-0,019	0,006	1,655	0,101
OK	-0,000	0,002	-0,061	0,951
CO	-0,113	0,119	-0,951	0,343
AF	-0,223	0,215	-1,036	0,302
F-statistic	12,806	Prob (F-statistic)		0,000

Tokyo Stock market model analysis results are given in the Table 10.

Table 10. Tokyo Stock Exchange Analysis Results

Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8,221	3,906	2,104	0,0390
HSF	0,464	0,156	2,967	0,004
FO	0,996	1,260	0,790	0,431
DK	0,016	0,015	1,034	0,304
ENF	-0,041	0,082	-0,506	0,614
AK	-0,052	0,033	-1,582	0,118
OK	0,015	0,009	1,670	0,099
CO	0,654	0,287	2,271	0,026
AF	0,000	0,000	0,408	0,684
F-statistic	3,812	Prob(F-statistic)		0,000

When dual listed companies are analyzed, the price of the stocks in the New York Stock Exchange model is 15% compared to the prices in the other exchanges. It has determined that the prices of the stocks in the London Stock Exchange model have 61% affected by the prices in other stock exchanges and the prices of the stocks in the Tokyo Stock Exchange model have 46% affected by the prices in the other stock exchanges. The New York Stock Exchange is affected by 15%, the London Stock Exchange by 61% and the Tokyo Stock Exchange by 46%, indicating that the New York Stock Exchange influence the formation of prices on other stock exchanges.

Results and Conclusions

The prices on the New York Stock Exchange affect prices on other exchanges with the change in the exchange rate. The New York Stock Exchange is considered to be the largest stock exchange in the world in terms of liquidity and market value, and is thought to be an important factor in shaping the world stock markets.

Investors can achieve higher-than-expected yields by purchasing a stock already registered on a second stock exchange. It is expected that studies examining the effect of systematic risk on the prices of more than one stock market and the effect of market capitalization rate on dual listed stocks are expected to contribute to the literature.

KENTSEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE TOPLUMSAL DAYANIŞMA VE BÜTÜNLEŞME KÜLTÜRÜ: İZMİR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

İbrahim Güray YONTAR¹

Sıla ÇAĞLICAN²

Atıf/©: Yontar, İ.G. ve Çağlıcan, S. (2019). Kentsel sürdürülebilirlikte toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültürü: İzmir üzerine bir araştırma. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 290-322. doi: 10.17218/hititsosbil.641473

Özet: “Kentler yüzyılı” olarak ifade edilen 21. yüzyılda, kentlerin yoğun göç dalgası sonucunda kapasitelerinin oldukça üzerinde bir büyüme eğilimi ile karşılaşması, kentleri çevresel bozulmalar, enerji sorunu, gıda yetersizliği, hava ve su kirliliğinin yanı sıra; yoksulluk, eşitsizlik, dışlanma gibi birçok sorunun merkezi haline getirmiştir. Bu süreçte kentsel sürdürülebilirlik, sürdürülebilirliği kent ölçeğinde ele alan ve kentlerin daha yaşanılabilir, adil ve kapsayıcı yaşam alanları haline gelmesini amaçlayan bir yaklaşım olarak ortaya çıkmıştır. Çalışmanın konusunu oluşturan kentsel sürdürülebilirlik, gelecekteki kuşaklara yaşanılabilir kentler bırakma noktasında oldukça önemli bir çaba olarak görülmektedir. Ekonomik, fiziksel, yönetsel, çevresel ve toplumsal boyutları bulunan kentsel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için tüm bu boyutları dikkate alan, kararlı adımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak yapılan çalışmalarda kentsel sürdürülebilirliğin toplumsal boyutunun görece geri planda kaldığı görülmektedir. Bu sebeple çalışmanın amacı, görece geri planda kaldığı düşünülen toplumsal boyutu aydınlatmak ve İzmir özelinde toplumsal dayanışma ve bütünleşme seviyesinin hemşerilerce nasıl görüldüğünü ortaya koymaktır. Belirtilen bağlamda İzmir kenti özelinde alan araştırması yapılmış ve ortaya çıkan sonuçlar değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Kentsel Sürdürülebilirlik, Toplumsal Dayanışma ve Bütünleşme Kültürü, Toplumsal Dışlanma ve Eşitsizlik, Toplumsal Çözümle, İzmir*

Culture of Social Solidarity and Integration in Urban Sustainability: A Research on İzmir

Citation/©: Yontar, İ.G. and Çağlıcan, S. (2019). Culture of social solidarity and integration in urban sustainability: a research on İzmir. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 290-322. doi: 10.17218/hititsosbil.641473

Abstract: In the 21st century, which is referred to as the century of cities, the fact that cities face a growth trend that is considerably higher than their capacity has made cities the center of many problems environmental degradation, energy problem, food shortage, air and water pollution, as well as poverty, inequality and exclusion. In this process, urban sustainability has emerged as an approach which handles sustainability in urban scale and aims to make cities become more livable, fair and inclusive living spaces. Urban sustainability, which is the subject of the study, is seen as a very important effort in leaving future generations livable cities. In order to achieve urban sustainability with its economic,

Makale Geliş Tarihi: 1.11.2019

Makale Kabul Tarihi: 16.12.2019

*Bu çalışma Doç. Dr. İbrahim Güray YONTAR danışmanlığında Sıla ÇAĞLICAN tarafından 12 Haziran 2019 tarihinde tamamlanan “Kentsel Sürdürülebilirliği Sağlamada Geri Planda Kalan Bir Boyut: Toplumsal Dayanışma ve Bütünleşme Kültürü” başlıklı 551534 tez no’lu yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, guray.yontar@deu.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-7400-0260>

²Sorumlu Yazar, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Mezunlu, silaceylan93@gmail.com, <http://orcid.org/0000-0002-3007-5738>

physical, managerial, environmental and social dimensions, decisive steps which take all these dimensions into account are needed. However, it is observed that the social dimension of urban sustainability remains relatively backward. For this reason, the aim of the study is to illuminate the social dimension which is thought to be relatively backward and to put forth how the social solidarity and integration level is perceived by fellow citizens in the case of İzmir. The field study was conducted exclusively for the city of İzmir in the stated context and the results coming out of the research.

Keywords: *Urban Sustainability, Social Solidarity Integration Culture, Social Exclusion and Inequality, Social Disruption, İzmir.*

1. GİRİŞ

Günümüzün sınırsız üretim ve tüketim anlayışının etkisiyle ivmelenen ekonomik krizler, çevrenin ve doğal kaynakların göz ardı edildiği kalkınma politikaları ve neoliberal uygulamalar neticesinde derinleşen toplumsal eşitsizlikler sürdürülebilirlik düşüncesinin küresel ölçekte giderek daha fazla vurgulanmasına neden olmuştur.

Çevresel bozulmalar, iklim değişikliği, biyolojik çeşitlilik kaybı, enerji ve gıda sorunu ile sosyo-kültürel eşitsizlikler, yoksulluk ve dışlanma olgusunun günümüzün temel yerleşim alanları haline gelen kentlerde görünürlük kazanması ise sürdürülebilirlik kavramını kent ölçeğinde ele alınan bir kavram haline getirmiştir. Son yıllarda kent planlama çalışmaları içerisinde önemli bir yer edinen kentsel sürdürülebilirlik, kentlerin mevcut sorunlarının giderilmesi noktasında bir çözüm olanağı olarak görülmektedir. Kentlerin mevcut sorunlarının giderilerek, varlıklarını devam ettirebilme kapasitelerinin artırılması için kentsel sürdürülebilirliğin fiziksel, ekonomik, çevresel, yönetsel ve toplumsal boyutlarını bir arada dikkate alan, bütünlük çabalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak, gerek kentsel sürdürülebilirliği sağlama hedefine dönük çabalara gerekse de kentsel sürdürülebilirliği konu alan çalışmalara bakıldığında, kentsel sürdürülebilirliğin genel itibarıyla kentlerin fiziksel ve çevresel niteliklerinin iyileştirilmesinden ibaret bir olgu olarak görüldüğü anlaşılmaktadır. Bu sebeple çalışmanın amacı, kentsel sürdürülebilirliğin boyutları içerisinde görece geri planda kaldığı düşünülen toplumsal boyut bağlamında İzmir'deki toplumsal dayanışma ve bütünlük seviyesinin hemşerilerce nasıl görüldüğünü ortaya koymaktır.

Bu kapsamda çalışmada ilk olarak; sürdürülebilirlik kavramı, kentsel sürdürülebilirlik kavramı ve kentsel sürdürülebilirliğin boyutları incelenmiştir. Daha sonra kentsel sürdürülebilirliği sağlamaya yönelik çabalar içerisinde geri planda kalan toplumsal boyutu analiz etmek amacıyla, modernleşme süreciyle toplumsal yapıda meydana gelen değişim, neoliberal politikalar ile ivmelenen toplumsal çözülme ve eşitsizlikler ve söz konusu eşitsizliklerin bireyler ve kentsel mekân üzerindeki yansımaları ortaya konulmuştur. Son olarak, toplumsal dayanışma ve bütünlük kültüründe yaşanan sorunları kent bağlamında ele alan istatistikî veriler üretilebilir ve kentsel sürdürülebilirliğin görece geri planda kaldığı savunulan toplumsal boyutunun İzmir kenti ölçeğinde ne durumda olduğunu değerlendirebilmek amacıyla anket araştırması gerçekleştirilmiş ve ulaşılan sonuçlara yer verilmiştir.

2. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Çevresel sorunların giderek arttığı, sosyal eşitsizlik ve yoksulluk olgusunun toplumsal çözülme sürecini beraberinde getirdiği, yüksek enflasyon ve işsizlik gibi ekonomik sorunların hüküm sürdüğü günümüz dünyasında, sürdürülebilirlik giderek daha fazla vurgulanan bir kavram haline gelmektedir. Bu süreçte gerek ulusal ve uluslararası kuruluşların gerekse de politika uygulayıcılar ve akademisyenlerin sürdürülebilirlik düşüncesine verdikleri önem her geçen gün artmaktadır (Giovannoni ve Fabietti, 2014, s. 21).

Sürdürülebilirlik kavramı etimolojik olarak Latince’de dayanmak, ayakta kalmak anlamına gelen “sustinere” sözcüğünden türetilmiş olmakla birlikte (Saraç ve Alptekin, 2017, s. 21) genel itibarıyla sürdürmek, devam ettirmek, korumak anlamlarını ifade etmektedir (Yurtbaşı, 2012, s. 557).

Birçok kişi tarafından farklı şekillerde tanımlanan sürdürülebilirlik kavramı Gilman’a göre bir toplumun, ekosistemin veya devam eden herhangi bir sistemin o sistemin dayandığı kaynakların tüketilmeden çalışmaya devam etmesi kabiliyetini ifade etmektedir. (Gilman, 1992, s. 1) Diğer bir tanımlamayla ise sürdürülebilirlik; kişi başına düşen gelirden artış, beslenme ve hijyen olanaklarının iyileştirilmesi, gelirin adil dağıtımı ve özgürlük artışı gibi sosyal hedeflere ulaşmada itici bir gücü ifade etmektedir (Pearce ve diğerlerinden aktaran Klauer, 1999, s. 115).

3. KENTSEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Kentler, tarihsel süreç boyunca kültür ve medeniyetlerin doğuşuna, gelişimine ve yayılışına tanıklık eden merkezler olmuştur. Kentlerin yıkılmasıyla birlikte temsil ettikleri kültür ve medeniyetlerin de son bulduğu görülmüştür. Bu anlamda kentlerin tarihi aynı zamanda medeniyetlerin de tarihi olmuştur. (Yörükkan, 2006, s. 33) Kentlerin fiziksel çevrelerinin değişmesi ve farklı bir yaşam kültürünü temsil etmeye başlamaları ise Sanayi Devrimi’nin etkisiyle gerçekleşmiştir. Bu etki doğrultusunda 19. yüzyılda kentler büyük sanayi merkezleri haline gelmeye başlamış ve bu gelişme 20. yüzyılda da hızla devam etmiştir (Sam ve Ertürk, 2011, ss. 34-35). “Kentler yüzyılı” olarak ifade edilen 21. yüzyılda ise, kentler içerisinde barındırdıkları nüfus ile birlikte; ekonomik büyüme, araştırma ve geliştirme, eğitim, sağlık ve kültür gibi unsurları da temsil eden dinamik ağlar haline gelmiştir (Nagurney, 2015, s. 40; Kiper, 2007, s. 78). Bu sebeple geçmişte kenti karakterize etmede önemli bir unsur olarak ele alınan “kale” ya da “sur” bugün yerini ekonomik faaliyet, nüfus yoğunluğu, toplumsal ilişkilerde yaşanan değişim gibi unsurlara bırakmıştır (Topal, 2004, s. 277). Ancak, hızlı kentleşmenin etkileri nedeniyle kentler, güvenli su kaynaklarına erişim; kentsel altyapı hizmetlerine ulaşım; atık yönetimi; doğal kaynakların etkin kullanımı ve sosyal adaletin sağlanması gibi birçok sorun ile karşı karşıya kalmıştır (Yazar, 2006, s. 12).

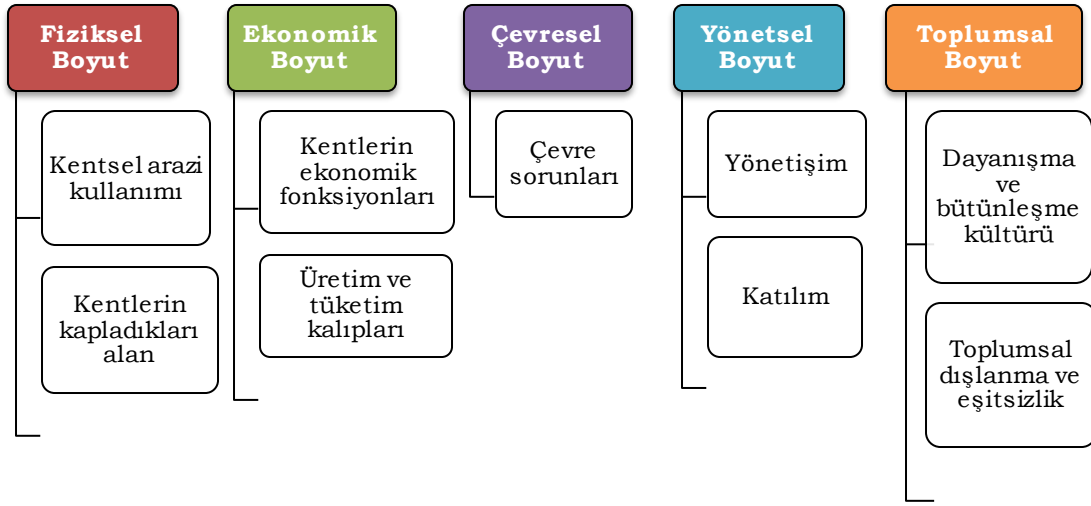
Kentlerin mevcut kaynak kullanımlarını, enerji tüketimlerini ve yayılma eğilimlerini sürdürmeleri halinde bir yerleşim birimi olarak varlıklarını devam ettirebilme kapasiteleri giderek azalacaktır. Bu sebeple kentlerde yaşanan çevresel bozulmaların önüne geçebilecek, kentlerde yaşayan bireylerin sosyo-ekonomik ve kültürel ihtiyaçlarına yanıt verebilecek, toplumsal eşitliği ve sosyal adaleti gözetken politikaların hayata geçirilmesi kentlerin devamlılığını sağlama noktasında bir zorunluluk haline gelmektedir (Cates ve Francine’den aktaran Bayram, 2001, s. 252). Diğer bir ifadeyle, kentlerde medeni bir yaşam sürmenin koşulu kentsel sürdürülebilirliğin sağlanması olarak görülmektedir (Blassingame, 1998, s. 3). Bu gereklilik, sürdürülebilirlik düşüncesinin kent ölçeğinde ele alınmasını beraberinde getirmektedir.

İklim değişikliği, biyolojik çeşitlilik kaybı, artan yoksulluk ve gelir adaletsizliğinin kentlerde acil çözüm bekleyen sorunlar olması, bu sorunların çözümünde kentsel sürdürülebilirliğe duyulan ihtiyacı güçlendirmektedir (Prasad ve Bansal, 2015, s. 722). Bu bağlamda kentsel sürdürülebilirlik; kentlerde yaşayan bireylerin kent ile ilişkilerinde ve kamu hizmetlerine ulaşmalarında kalitenin artırılması, kentlerin varlığını devam ettirebilme kabiliyetlerinin güçlendirilmesi ve kentlerde kapasitelerinin üzerinde doğal kaynak kullanımına sebebiyet veren üretim ve tüketim kalıplarının değiştirilmesi amaçlarını içerisinde barındıran bir kavramı ifade etmektedir (Bayram, 2001, s. 256).

3.1. Kentsel Sürdürülebilirliğin Boyutları

Kentsel sürdürülebilirlik; sürdürülebilir ulaşım sistemleri geliştirmeyi, mevcut üretim ve tüketim kalıplarını değiştirmeyi, istihdam olanaklarını arttırmayı, şeffaf ve hesap verebilir yönetimi gerçekleştirmeyi, sürdürülebilir arazi kullanımını, herkes için erişilebilir kentsel hizmetler sağlamayı, kentsel yoksulluğu azaltmayı, kentsel dışlanma ve mekânsal ayrışmayla mücadele etmeyi ve farklı kültürler ile uyum içerisinde yaşayabilmeyi içeren oldukça geniş kapsamlı bir kavramdır. Bu bakımdan kentsel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için kentsel sürdürülebilirliğin tüm boyutlarını dikkate alan bütünsel politikalar geliştirmeye ihtiyaç duyulmaktadır. Kentsel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için bütünsel bir yaklaşım çerçevesinde incelenmesi gereken boyutlar aşağıdaki şekilde yer almaktadır.

Şekil 1. Kentsel Sürdürülebilirliğin Boyutları



3.1.1. Fiziksel Boyut

Kentlerin fiziksel durumları; kentlerde yaşayan insan sayısı, kentlerin kapladıkları alan ve kentsel arazi kullanımı ile ilişkilidir. Kentlerin sahip olduğu bu nitelikler, kentsel sürdürülebilirliğin sağlanmasında oldukça önemli görülmektedir (Yazar, 2006, s. 64).

Daha iyi şartlarda yaşama ümidiyle kırdan kente yoğun olarak göç edilmesi, kent nüfusunun artışına paralel olarak kentsel yayılmaya sebebiyet vermektedir. Kentlerin kapladıkları alan ve barındırdıkları nüfus büyüdükçe karşılanması gereken su, kanalizasyon gibi altyapı hizmetleriyle birlikte; eğitim, sağlık, konut gibi toplumsal hizmetlere duyulan ihtiyaç da giderek artmaktadır (Yıldız, 2011, s. 6). Bu durumun etkisiyle kentler fiziksel açıdan baskılanan alanlar haline gelmektedir.

3.1.2. Ekonomik Boyut

Günümüzde artan ekonomik fonksiyonlarına paralel olarak kentler, ülke ekonomisindeki gelişmeyi temsil eden alanlar haline gelmekte, mali ve yönetsel işlevleri giderek artmaktadır (Sam ve Ertürk, 2011, s. 43). Ancak kentlerin ekonomik fonksiyonlarında görülen bu artış kentsel alanlarda toplumsal ve çevresel sorunların derinleşmesine sebep olmaktadır.

Nitekim kentlerde yaşanan hızlı nüfus artışı, kentsel hizmetlere duyulan ihtiyacı arttırarak kentleri üretim ve tüketiminin başat alanları haline getirmektedir. Ülkelerin sınırsız ekonomik

büyüme politikaları da kentlerin sürdürülemez üretim ve tüketim kalıpları içerisinde itilmesinde önemli rol oynamaktadır. Kentsel sürdürülebilirliğin önünde engel teşkil eden ekonomik boyuttaki bu sorunlarla başa çıkılabilmesi için ekosistemlerin sınırlarını gözetken ve doğal kaynakların sürdürülebilirliğini dikkate alan ekonomik büyüme anlayışının benimsenmesi gerekmektedir. Bu ise sınırsız üretim ve tüketim kalıplarından vazgeçilmesi ve bu bağlamda çevreye verilen zararın en aza indirilmesi anlamına gelmektedir. Ayrıca kentlerdeki ekonomik fırsatlardan kentte yaşayan herkesin eşit oranda fayda sağlayabilmesi de kentsel sürdürülebilirliği sağlamanın bir gereğini oluşturmaktadır.

3.1.3. Çevresel Boyut

Günümüzde dünya nüfusunun % 55'i kentsel alanlarda yaşamaktadır. 1950 yılında %30 olan bu oranın, 2050 yılında %68'e yükseleceği tahmin edilmektedir (United Nations, 2019, s. 1).

Kentler, fosil yakıt kullanımına bağlı olarak dünyanın toplam karbondioksit emisyonlarının %75'inden sorumlu bulunmaktadır. Kentlerin fosil yakıtlara olan bu bağımlılığı, küresel iklim değişikliğinin etkilerini derinleştirerek, kentleri kasırgalar, kuraklık, deniz seviyesinin yükselmesi ve sıcaklık artışı gibi olumsuz etkiler karşısında savunmasız bırakmaktadır (Droege, 2006, s. 61-62). Bununla birlikte dünyadaki atık miktarının önemli bir kısmının kentlerde üretilmesi ve doğal kaynak tüketiminin büyük çoğunluğunun kentlerde gerçekleştirilmesi de kentleri çevresel açıdan sürdürülemez alanlar haline getirmektedir (Battle, 2007, s. 386).

3.1.4. Yönetimsel Boyut

Kentlerde yaşanan ekonomik eşitsizlik, çevresel bozulma, toplumsal kutuplaşma ve yoksulluk gibi sorunlarla mücadele edebilmek etkin bir kent yönetimini gerekli kalmaktadır. Etkin kent yönetimi ifadesiyle yalnızca bir kesimin değil, toplumun genelinin refahını sağlamaya yönelik, demokratik bir yönetime duyulan ihtiyaç vurgulanmaktadır (Sorensen, 2011, s. 410).

Kamu yönetiminde halka en yakın birimlerin yerel yönetimler olması, kentsel sorunlara yerel düzeyde çözüm bulunabileceğine dair inancı güçlendirmektedir. Bu sebeple yerel halkın istek ve şikâyetlerini gözetmekle görevli yerel yönetimlerin kapasitelerinin güçlendirilmesi kent yönetimi açısından önem taşımaktadır (B. Henden ve R. Henden, 2005, ss. 48-49).

3.1.5. Toplumsal Boyut

Kentsel sürdürülebilirlik, çevresel kirliliğin en aza indirilmesi; enerji tüketiminin azaltılması; doğal kaynak kullanımında verimliliğin sağlanması ve atık yönetimi gibi konularla ilişkilendirilmekte ve bu bağlamda kentsel sürdürülebilirliğin çevresel boyutu daha fazla vurgulanırken; (Bromley ve diğerlerinden aktaran Weingaertner ve Moberg, 2014, s. 124) insan merkezli odak noktasını oluşturan kentsel toplumsal sürdürülebilirlik görece geri planda kalmaktadır (Dempsey ve diğerleri, 2011, s. 289).

Toplumsal uyum, sosyal içerme ve toplumsal dışlanma konuları üzerine geniş bir literatür bulunmasına karşın; bu konuları kent ölçeğinde ve kentsel sürdürülebilirlik bağlamında ele alan çalışmaların sayısı oldukça azdır (Dempsey ve diğerleri, 2011, s. 290). Ancak toplumsal yapılarda dayanışma ve bütünleşmeye ilişkin değerlerin modernleşme sürecinde geçirdiği dönüşüm, dünya nüfusunun büyük çoğunluğunu barındıran kentleri doğrudan etkilemektedir. Bu süreçte kentsel eşitsizliklerin de derinleşmesi sonucunda kentler toplumsal gerilimlerin yaygınlaştığı alanlar haline gelmektedir (Erder, 2002, s. 13). Kentte yaşayan bireylerin gelir farklılıkları doğrultusunda kentin farklı bölümlerine yerleşmeleri yalnızca yaşadıkları konut alanının niteliğini değil, bireylerin günlük yaşam kalitelerini, iş olanaklarını, sağlık koşullarını ve eğitim olanaklarını da doğrudan etkilemektedir (Castells, 1997, s.14).

Kentsel yoksulluk ve eşitsizliklere bağlı olarak gelişen olumsuz koşullar altında yaşamlarını idame ettirmeye çalışan bireylerin kent ile kurdukları bağlar da zayıf olmakta ve bu kişilerde kente aidiyet duygusu gelişmemektedir. Bu durum kentsel yabancılaşmaya sebebiyet vererek kentsel suç oranlarını artırıcı bir etki yaratmaktadır. Ayrıca aidiyet duygusunun yokluğu kentsel alanlarda sağlıklı bir çevre oluşmasını da engelleyici bir nitelik arz etmektedir (Dempsey ve diğerleri, 2011, ss. 296-297).

Bu bağlamda, kentsel toplumsal sürdürülebilirlik, diğer kentsel sürdürülebilirlik boyutlarına nazaran daha az değinilen, geri planda kalmış bir boyut olmasına karşın kentsel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için en önemli koşulu oluşturmaktadır. Çünkü kentleri, içerisinde barındırdıkları toplumlar ve bu toplumların sorunlarından bağımsız olarak düşünmek olanaksızdır. Kaldı ki toplumsal dayanışma ve bütünleşme yerine çözümlerin yaşandığı toplumlarda var olan sorunların kent ölçeğine yansımaları yalnızca toplumsal sürdürülebilirliği değil; çevresel, ekonomik, fiziksel ve yönetsel sürdürülebilirliği de olanaksız hale getirmektedir.

4. KENTSEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE TOPLUMSAL DAYANIŞMA VE BÜTÜNLEŞME SORUNU

Kentlerin mevcut sorunlarının giderilerek daha sağlıklı, adil, kapsayıcı ve güvenli yaşam alanları haline getirilebilmeleri için kentsel sürdürülebilirliğin sağlanması gerekmektedir. Ancak kentsel sürdürülebilirlik, çoğunlukla kentlerin çevresel ve fiziksel niteliklerinin iyileştirilmesinden ibaret bir olgu olarak görülmekte, bu nedenle kentsel politika oluşturma sürecinde kentlerin fiziksel ve çevresel sorunlarına öncelik verilmektedir. Böyle bir anlayış kentsel sorunların nüvesi olan “toplum” ve dolayısıyla “insan” unsurunu göz ardı etmek tehlikesini içermektedir.

Günümüzde toplumlar, gelir dağılımındaki adaletsizlik, etnik ve kültürel bölünmeler, cinsiyet eşitsizliği ve göç gibi sorunlar karşısında giderek kutuplaşmaktadır. Toplumsal kutuplaşmanın etkileri doğrultusunda, dünya nüfusunun büyük çoğunluğunun yaşam alanlarını oluşturan kentler sosyo – ekonomik ve kültürel eşitsizliklerin ve buna bağlı olarak toplumsal dışlanma olgusunun yoğun olarak görüldüğü yaşam alanları haline gelmektedir. Bu durumun temel nedenini; sorunlar karşısında birlikte direnme olanağı veren dayanışma (Marshall, 2005, ss. 132-133) ve toplumdaki “biz olma duygusunu” ifade eden bütünleşme (Türkkahraman ve Tutar, 2009, s. 6) kültürünün zayıflaması oluşturmaktadır.

Toplumsal dayanışma ve bütünleşme, “ortak iyi” ye yönelik bir vurguyu içermektedir. Bu bağlamda dayanışma ve bütünleşmenin hâkim olduğu toplumlarda toplumun genelinin menfaati öncelikli tutulmakta, bireylerin kişisel çıkarları ise ikincil planda kalmaktadır. Ancak günümüzde modernleşme ve neoliberalizm etkileri doğrultusunda giderek artan bireyselleşme nedeniyle ortak iyi kavramı yerini bireysel iyiye bırakmıştır. Bu süreç bireylerin kendi çıkarlarına olanı toplumun çıkarlarından üstün tutmasıyla sonuçlanmış, dayanışma ve bütünleşmenin hâkim olduğu toplum fikriyatı ise sekteye uğratılmıştır.

Toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültürünün zaman içerisinde geçirdiği dönüşüm nedeniyle insanlar kentsel alanları yoksul, farklı etnik, kültürel veya cinsel kimliğe sahip, göç ile gelen ya da engeli bulunan kişilerle (yabancılarla) paylaşmaktan hoşnut olmamaktadır. Kentlerde yaşayan insanları bir araya getirecek alanlar yerine birbirlerinden soyutlayacak alanların inşa edilmeside bu hoşnutsuzluktan kaynaklanmaktadır (Bauman, 2014, ss. 81-84). İnsanlar yalnızca kendileri gibi olan diğerleriyle vakit geçirdikçe, birlikte yaşama biçimleri de o kadar unutulmakta, kentte yaşayan tüm bireylerin hakları ve refahı için ortak bir sorumluluk hissedilmemektedir (Bauman, 2014, s. 85; European Committee for Social Cohesion, 2004, s. 12). Bu durum kentlerin toplumsal sorunlarının yanı sıra fiziksel, yönetsel, ekonomik ve çevresel sorunlarının da

temelinde yer almaktadır. Bu sorunların temelinde ise modernleşme ve neoliberalizmin etkileri doğrultusunda toplumsal yapıda meydana gelen değişim yer almaktadır.

4.1. Modernleşmenin Toplumsal Yapıya Etkisi

Giddens, modernleşmenin Avrupa'da feodalizm sonrasında başladığı ve 20. yüzyıla gelindiğinde dünya çapında bir etkiye sahip olduğu görüşündedir (Giddens, 2014, ss. 28-29). Batı düşüncesinde modernleşmeyle birlikte gerçekleşen değişim, akıllı insanlar arası ilişkilerde, toplumsal kurumlarda ve doğada var olan bir güç olmaktan çıkararak yalnızca bireyin zihniyle sınırlandırmaktadır. Bireyle özdeşleştirilen aklın ölçütü ise bireye getirdiği fayda, verimlilik ve çıkara indirgenmektedir (Horkheimer 1998, ss. 56-57). Bu bakımdan modern çağda bireyin çıkarlarından bağımsız, ahlaki gerekçelerle gerçekleştirdiği davranışlar “akıl - dışı” olarak yaftalanmaktadır. Nesnelere işlevlerinin anlamını yerini aldığı, düşüncelerin bireylerin çıkarlarına ulaşmalarında birer alet haline geldiği bu süreçte adalet, eşitlik, hoşgörü gibi kavramlar akıldan koparılmakta, akıl araçsallaştırılmaktadır (Horkheimer, 1998, ss. 68-69).

Aklın araçsallaşmasıyla birlikte, bireyin çıkarlarının doğal ve toplumsal öğretilerin üzerinde bir yer edinmesi, bireyi bağlantısız bir özne haline getirmektedir (Taylor, 2011, s. 85). Bireyin toplumsal bağlarından kurtularak, kendi yaşam tarzını saptaması, inançlarını şekillendirmesi ve bu bağlamda kendi özgürlüğünü ilan etmesi çoğunlukla modern çağın en büyük kazanımlarından biri olarak görülmekte; toplumsal bağların, ritüellerin ve normların insan hayatına kattığı anlam ise yok sayılmaktadır (Taylor, 2011, ss. 10-12). Bu nedenle modernleşme sürecinde birey, toplumsal aidiyet hissini yitirip, kendi çıkarını her şeyin üstünde tutan köksüz bir varlığa dönüşürken; Bauman'ın “anamlı hayatın fidelikleri” ve “mutlu yaşamının tek reçetesi” olarak tasvir ettiği toplum ise (Bauman, 2015, s. 10-11) çözülmektedir. Bu bağlamda modern birey tek başına bir mücadelenin içine itilmektedir ve artık toplum tarafından kurtarılmaya imkânı da yoktur. Granovetter'in “zayıf bağlar çağı” olarak adlandırdığı bu çağda, birey korku ve endişeleri ile yalnızdır. (Granovetter, 1973, s. 1370; Bauman, 2015, ss. 15-39). Bu durum en iyi ifadelerinden birini Tocqueville'de bulur; *“Kendi içine kapanmış her insan, bütün öteki insanların kaderlerine ilgisiz bir yabancı gibi davranır. O insan için tüm insan türü, çocukları ve yakın arkadaşlarından oluşur. Hemşehrileriyle ilişkilerine gelince, aralarına katılır ama onları görmez; dokunur ama onları hissetmez; yalnız kendi başına ve kendisi için vardır. Ve bu şartlarda kafasında bir aile mefhumu kalmışsa bile artık bir toplum mefhumu yoktur.”* (Aktaran Sennett, 2016, s. 11).

Baudrillard'a göre, modernleşmenin belirtilen etkileri toplumsalın özgünlüğü elinden almakta, tarihsel niteliğini ise buharlaştırmaktadır. Toplumsal olandan geriye toplumun bütünüyle bir ilişkisi bulunmayan, kolektif amaçlarını ve inançlarını yitirmiş insanlardan oluşan bir “kitle toplumu” kalmaktadır (Baudrillard, 2006, ss. 9-24). Bireylerin tamamıyla kendi benliklerine gömüldükleri ve ortak bir toplumsal sorun etrafında toplanmaktan uzaklaştıkları bu süreçte kamusal alan da giderek sönükleşmektedir (Sennett, 2016, s. 18; Bauman, 2015, s. 39). Kamusal alan, kimsenin dışlanmaya maruz kalmadığı, söyleme dayanan ve sonunda uzlaşıya varılan bir tartışma etkinliği alanını ifade etmektedir (Kejanlıoğlu, 2004, s. 691). Ancak modernleşme ve kapitalizmin etkileri doğrultusunda toplumsal iyiden ziyade bireysel iyinin gözetilir hale gelmesi, bireysel kaygıların kamusal alanı doldurmasına yol açmaktadır. Tocqueville'nin “birey yurttaşın en kötü düşmanıdır” (aktaran Bauman, 2015, s. 70) sözüyle özetlediği bu durum, ben – merkezli düşünme tarzının hâkim olduğu özel alanın, kamusal alanı kuşatmasıyla sonuçlanmaktadır (Bauman, 2015, s. 71). Kamusal alanın içinin boşaltılmasıyla, toplumsal sorunlar önemsiz görülmekte, insanlar kamusal kimliğini yitirmektedir (Bauman, 2015, s. 145; Sennett, 2016, s. 145).

Kamusal alanın giderek sönükleşmesi medyanın dönüşümü ile birlikte ilerlemektedir. Çünkü modernleşme sürecinde bireysel çıkarların kamusal alana hâkim olması, kamusal iletişim araçları olan gazete, dergi, televizyon ve radyonun işlevlerini de farklılaştırmaktadır (Habermas, 2004, s. 95). Habermas'ın "kültür tüketimi" olarak adlandırdığı bu farklılaşmayla birlikte, kamusal, toplumsal olaylar ve sosyal problemler gerçeklikten ziyade kurgu şeklinde yansıtılmaktadır (Habermas, 2005, s. 293, 294). Bu nedenle başka hayatlarda yaşanan yoksulluk, şiddet, işsizlik gibi sorunlar diğer insanlar için seyirlik bir hal almaktadır. Bu bağlamda, yapılan değerlendirmeler ışığında modernleşmenin Beck'in ifadesiyle dayanışma ve bütünleşmeden yoksun bir "risk toplumu" (Beck, 2008, s. 1) anlamına geldiğini ifade etmek yanlış olmayacaktır.

4.2. Neoliberal Politikalar Ekseninde Toplumsal Çözülme ve Eşitsizlik

1980'li yıllardan itibaren işsizliğin azaltılması, ekonomik krizlerin önlenmesi gibi sorunların piyasaya daha geniş özgürlük verilerek çözülebileceği düşünülmektedir (Vergara, 2014, s. 11). Çünkü neoliberalizmde serbest piyasa, akılcılık ile özdeşleştirilmekte, devletin piyasaya yönelik müdahalelerinin ise, bu akılcılığı zedelediği ve bireyin özgürlüğüne zarar verdiği düşünülmektedir (Munck, 2007, s. 107). Bu anlamda neoliberalizm, sürekli rekabete dayanan bir iktisadi düzen yaratmayı hedeflemektedir. Ancak bu hedefin geçmişe dayalı alışkanlıkları sürdüren bireylerle sağlanamayacağı düşünülmekte, bu sebeple kendi koşullarını iyileştirmeyi amaçlayan, rekabetçi ve girişimci öznenin yaratılmasına ihtiyaç duyulmaktadır (Dardot ve Laval, 2012, ss. 159-199).

Neoliberal düşüncede bireysel girişimcilik ile birlikte artan zenginliğin "aşağı sızdırma" olarak ifade edilen şekilde toplumun tüm kesimlerinin yaşam standartlarını iyileştireceği, yoksulluğun azaltılmasının da serbest piyasa ile mümkün olabileceği kabul edilmektedir. Buna karşın, neoliberalizmde her birey kendi refahından sorumlu tutulmakta ve bireylerin içinde bulundukları olumsuz koşullar kişisel başarısızlıklarının sonucu olarak görülmektedir (Harvey, 2015, ss. 72-73). Çünkü neoliberal düşünceye göre yaşam, bireylerin tercihleri doğrultusunda şekillenmektedir. Dolayısıyla bireylerin hasta, işsiz ya da yoksul olmaları da kendi öngörüsüzlüklerinden kaynaklanmaktadır (Dardot ve Laval, 2012, s. 282). Bu sebeple neoliberalizm toplumdaki dezavantajlı bireyler için özel önlemler alınmasına karşıt bir tutum izlemekte; zengin ile yoksul arasındaki ayrımı ortadan kaldırmaya yönelik girişimleri de "dağıtıcı adaletin iktisadi teşebbüslere ket vurması" olarak nitelendirmektedir (Dardot ve Laval, 2012, s. 236, 237; Johnston, 2007, s. 226). Nitekim, "İşsizlik tazminatları ve asgari gelir işsizliğin sorumlusudur, hasta masraflarının üstlenilmesi bütçe açığını derinleştirir ve maliyet enflasyonuna yol açar; eğitimin bedava olması öğrencileri aylaklığa ve göçebelige iter; gelir dağılımını düzenleme politikaları eşitsizlikleri azaltmaz, çaba sarfetmekten vazgeçirir" (Dardot ve Laval, 2012, s. 263) şeklindeki söylem neoliberalizmin dağıtıcı adalet ve pozitif özgürlük karşısında yer alan tutumunun en net ifadelerinden birini oluşturmaktadır. Bu anlayış Polanyi'nin de ifade ettiği üzere, tüm toplumun piyasanın bir parçası gibi işlemesine, toplumsal ilişkilerin ekonomik sistem içerisine yerleşmesine sebebiyet vermektedir. Diğer bir ifadeyle, neoliberalizmle birlikte toplum piyasalaşmaktadır (Polanyi, 2010, s. 101). Neoliberal uygulamaların öncülerinden biri olan Thatcher'ın "toplum diye bir şey yoktur, sadece tek tek insanlar vardır." sözlerinde de açıkça görüldüğü gibi neoliberalizm, bireyciliği temel alarak toplumsal dayanışma biçimlerini zayıflatmakta, toplumsal çözülme hızlandırmaktadır (Harvey, 2015, s. 31).

4.2.1. Toplumsal Eşitsizliklerin Kentte Yaşayan Bireyler Üzerindeki Etkileri

1980'li yıllardan itibaren uygulanan neoliberal politikalar ile birlikte “rekabetçi birey” yaratma hedefinin benimsenerek toplumsal dayanışma biçimlerinin işlevsiz bırakılması, toplumsal yapılarda var olan eşitsizliklerin derinleşmesine neden olmaktadır. Bu süreçte kentler, sosyo – ekonomik altüst oluşların ve mücadelelerin odak noktası haline gelmektedir (Theodore ve diğerleri, 2012, ss. 23-30).

Kentsel kaynakların toplumun farklı kesimleri arasında eşitsiz dağıtılması, bir yandan kent yoksulluğunu arttırırken diğer yanda zengin kesimin toplumun geri kalanından giderek ayrışmasına neden olmaktadır (Sipahi, 2012, s. 111). Bu sebeple kentler küçük dahi olsalar zenginlerin kenti ve yoksulların kenti olarak ikiye bölünmektedir (Glaeser ve diğerleri, s. 2009, s. 1). Kentleri bölünmüş mekânlar haline getiren bu eşitsizlik, toplumsal yapıdaki dezavantajlı bireyleri kentsel alandaki risklere daha açık hale getirmektedir. Bu durumun örneklerinden birini 2005 yılında Louisiana kıyılarını etkisi altına Katrina Kasırgası oluşturmaktadır. Çünkü kasırganın New Orleans'a vuracağı bilinmesine ve sığınaklara kaçmak için yeterli vakit bulunmasına karşın yoksul ve siyahi kesimlerin maddi imkânlarındaki yetersizlik nedeniyle bölgeyi terk edememesi, bu kişileri doğal afetin kurbanları haline getirmiştir. “Doğal afet”in “doğal olmayan” bu sonucu eşitsizliğin boyutlarını açıklar niteliktedir (Bauman, 2014, ss. 12-15).

Bu bağlamda, neoliberalizmin kentsel mekâna yansımaları olan eşitsizlik olgusu, bireylerin fiziksel ve ruhsal sağlıklarını, günlük yaşam kalitelerini ve kentsel karar alma süreçlerine katılımlarını doğrudan etkilemektedir (Bauman, 2014, s. 9). Söz konusu eşitsizlikler nedeniyle toplumsal dayanışma ve bütünleşme biçimleri giderek aşınmaktadır (Sipahi, 2012, s. 111). Toplumların varlıklarını sağlıklı bir şekilde devam ettirebilmelerini sağlayan toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültüründe (Erdoğan, 1991, s. 1) gözlemlenen bu çözümler, kentte yaşayan bireyler üzerinde dışlanma ile sonuçlanan bir etkiye sebebiyet vermektedir.

4.2.1.1. Kentsel Dışlanma ve Sebepleri

Dışlanma, bireylerin yoksulluk, temel yetkinliklerden mahrumiyet, eğitim olanaklarından yoksunluk ya da ayrımcılık gibi sebeplere dayalı olarak toplum dışına itilmeleri durumunu ifade etmektedir. Bu durum bireylerin iş olanaklarına, gelir fırsatlarına ve eğitim imkânlarına erişimlerinde eşitsizliğe neden olmakta, toplumsal ilişkileri önünde de engel oluşturmaktadır. Dışlanmaya maruz kalan bireyler toplumdaki güçsüz kesimi oluşturmakta, bu bireyler gündelik hayatlarını etkileyen kararlar üzerinde dahi etkisiz kalmaktadır (European Commission, 2004, s. 10). Bu bakımdan dışlanma olgusu, bireyin toplum ile bütünleşmesini sağlayan sosyo – ekonomik ve kültürel yeterliliklerden yoksun olmasını içermektedir (Çakır, 2002, s. 84).

Dışlanma sorununun, özellikle toplumsal dayanışma kültürünün zayıfladığı yerlerde yaşandığı görülmektedir. Bu bağlamda dışlanma, bir toplumsal dayanışma sorununu ifade etmektedir (Sapançalı, 2005, s. 25). Diğer bir ifadeyle, modernleşme ile birlikte bireylerin birbirleriyle kurdukları ilişkilerin araçsal bir hal alması ve neoliberalizm ile birlikte yükselen eşitsizlikler, toplumsal dayanışma kültüründe çözülmeye neden olarak, dışlanma sorununun oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Bu durum, bireylerarası farklılaşmanın hâkim olduğu kentsel mekânda görünürlük kazanmaktadır.

4.2.1.1.1. Yoksulluk

Kentsel dışlanmanın en temel nedenlerinden birini oluşturan yoksulluk, “sürdürülebilir bir yaşam için gerekli gelire ve kaynaklara sahip olamama; açlık ve yetersiz beslenme; sağlığın kötü olması; eğitim ve diğer temel hizmetlere sınırlı erişim ya da hiç erişememe; yüksek düzeyde hastalanma ve

ölüm oranları; evsizlik ve uygun olmayan barınma imkanları; güvenli olmayan çevre koşulları ve sosyal ayrımcılık ve dışlanma ile birlikte sivil, sosyal ve kültürel yaşama ve karar alma süreçlerine katılmama” (United Nations, 1995, s. 1) durumunu ifade etmektedir.

Yoksulluk, genel itibariyle “az gelişmiş” ya da “gelişmekte olan” ülkelerde yüksek düzeyde olmasına karşın; gelişmişlik düzeyi yüksek olan ülkelerde de sorun olmaya devam etmektedir. Bu sorunun temelinde yoksulluğun toplumsal eşitsizlik ile olan ilişkisi yer almaktadır. En yoksul çocukların temel eğitim alma oranlarının, en zengin çocuklardan dört kat aşağıda olması, dünya çapında 780 milyon okuma yazma bilmeyen yetişkinin bulunması, yoksul kişilerin yetersiz beslenme ve açlık riski altında yaşamaları ve temel sağlık hizmetlerinde n faydalanamamaları (The World Bank, 2016, s. 2) yoksulluğun toplumsal eşitsizlik ile olan bağına açıklar niteliktedir.

Yoksulluğu gelir yetersizliğinden öte bir olgu olarak ele almak, yoksulluğun ekonomik boyutunun yanında, bireylerin toplum içerisindeki konumlanışını da anlama imkânı sunmaktadır (Erdoğan, 2002, s. 9). Bu durum en açık şekilde kentsel mekânda gözlenmektedir.

Kentsel yoksulluğa bağlı olarak dışlanma, kentin çöküntü bölgelerinde sürdürülen bir yaşam, alt yapı ve temel hizmetlerin yetersizliği, doğal afet risklerine kentte yaşayan diğer bireylere oranla daha fazla açık olmak, güvencesiz çalışma koşulları ve toplumun bir kesimi tarafından potansiyel birer suç unsuru olarak görülmek anlamına gelmektedir (Öztürk, 2009, s. 163). Dolayısıyla kent ortamında yoksullukları nedeniyle dışlanmaya maruz kalan bireyler, mekânsal olarak kentin olumsuz koşullarına sahip alanlarına itilmekte, eğitim ve sağlık hizmetleri gibi en temel hizmetlere dahi erişimleri yetersiz kalmakta ve toplum içerisindeki kutuplaşmaların dezavantajlı kesimi haline gelmektedir (Keyder ve Adaman, 2006, s. 132). Neoliberal eşitsizliklere bağlı olarak sayılan artan kentsel yoksulların toplumsal dışlanmaya maruz kalmaları ve bu sebeple yoksulluklarını çöküntü alanlarında ya da apartman dairelerinin rutubetli, ışıksız bodrum katlarına kapanarak yaşamaları (Ocak, 2002, ss. 95-96) toplumsal bağlarda yaşanan çözülme de aydınlatmaktadır.

4.2.1.1.2. Göç

Göç, son elli yıl içerisinde beş kıtayı etkisi altına alan, demografik açıdan milyonlarca insanı kapsamakla birlikte, ulus kavramının da niteliğini etkileyen ve dönüştüren bir kavramı ifade etmektedir (Unat, 2002, s. 3). Uluslararası Göç Terimleri Sözlüğü’nde ise göç; “Uluslararası bir sınırı geçerek veya bir devlet içinde yer değiştirmektir. Süresi, yapısı ve nedeni ne olursa olsun insanların yer değiştirdiği nüfus hareketleridir. Buna mülteciler, yerinden edilmiş kişiler, yerinden çıkarılmış kişiler ve ekonomik göçmenler dahildir.” (Uluslararası Göç Örgütü, 2009, s. 22) şeklinde tanımlanmaktadır. Bu anlamda göç, bireylerin sosyo – ekonomik ve kültürel imkanlarını gönüllü ya da zoraki olarak bırakarak yer değiştirmesi ve yerleştiği yeni topraklarda yeni yaşam olanakları bulmaya çalışması durumunu ifade etmektedir (Nakanishi ve diğerleri, 2008, s. 9).

Son yıllarda giderek artan göçlerin çoğunlukla ülkelerdeki iç çatışmalar, şiddet ve çevresel bozulmalar nedeniyle “zorunlu” olarak gerçekleştirildiği görülmektedir (International Organization for Migration, 2017, s. 1). Nitekim veriler, 2015 yılı itibariyle dünya üzerinde tahmini olarak 244 milyon göçmen bulunduğunu (United Nations, 2016b, s. 5), 2016 yılının sonunda ülkelerindeki şiddet ve çatışmalar nedeniyle göç eden kişi sayısının toplamda 40,3 milyona ulaştığını, (International Organization for Migration, 2017, s. 37) ve aynı yıl 24,2 milyon kişinin de doğal afetler nedeniyle göç etmek zorunda kaldığını ortaya koymaktadır (Internal Displacement Monitoring Centre, 2017, s. 31).

Göç, birden çok boyutu ve değişkeni olan bir olguyu ifade etmektedir. Bu nedenle dünya nüfusunun %3,3'ünün göçmen haline geldiği günümüzde (United Nations, 2016b, s. 21) göç olgusunun yalnızca bireylerin yer değiştirme hareketi olarak görülmesi doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü göç ile birlikte yaşanan yeni ortamda ekonomik, sosyal ve kültürel değişimler görüldüğü gibi bireylerin toplumsal yapı içerisinde konumlanış biçimlerinde de farklılaşmalar meydana gelmektedir (Durugönül, 1996, s. 95). 2016 yılındaki verilere göre göç eden bireylerin %60'ının kentsel alanlara yönelmesinden de anlaşılacağı üzere, (International Organization for Migration, 2017, s. 32) söz konusu farklılaşmalar kentsel alanlarda somut bir nitelik kazanmaktadır.

Kente göç süreci ile birlikte “yerli olmak” ve “öteki olmak” şeklinde bir gruplaşmanın tarafı olunmaktadır. Yerli olmak, yaşanan kent ortamının oluşma, dönüşme süreçlerine tanık olmak üstünlüğünü ifade etmekte, bu sebeple kente göç eden kişiler kaygı ve kuşku duyulan “ötekiler” olarak görülmektedir. Bu durum göç eden kişilerin kentten birçok boyutta dışlanmasıyla sonuçlanmaktadır (Cantek'den aktaran Akkaya, 2002, s. 204). Mekânsal olarak değerlendirildiğinde, kente göç eden kişiler, kentten soyutlanan yoksul mahallelerde, plansız ve sağlık koşulları bakımından yeterli olmayan konutlarda yaşamaktadır (Bal, 2006, s. 93). İstihdam bakımından ise, bu kişiler yerli halkın iş gücü önünde bir engel olarak görülmekte, çoğunlukla düşük nitelikli ve güvencesiz işlerde istihdam edilmektedir (Deniz ve diğerleri, 2016, s. 33). Eğitim ve sağlık hizmetlerinden de yeterli düzeyde faydalanamayan göçmenler, kentin sosyo - kültürel olanaklarının da dışında kalmaktadır. Bu koşullar altında, kente göç eden bireylerde umutsuzluk, değersizlik, desteksizlik ve korunmasızlık duyguları hâkim olmaktadır (Wilkinson'dan aktaran Tufan ve Özgür, 2009, s.89). Ancak göç ile birlikte ivmelenen kentsel dışlanma, yalnızca dışlanmaya maruz kalan bireylere değil; sosyal sorunları giderek arttırması ve dışlanan bireylerde toplumsal sapmaya sebebiyet vermesi bağlamında tüm topluma ve kente zarar veren bir nitelik taşımaktadır (Tufan ve Özgür, 2009, s. 89).

4.2.1.1.3. Engellilik

Engellilik, bireylerin gündelik aktiviteleri üzerinde kısıtlamalara neden olan ve bu sebeple bireylerin yaşam koşulları ile birlikte toplumsal ilişkileri üzerinde de etkiler yaratan fiziksel, duyuşsal veya zihinsel bir işlevsel bozukluk durumu olarak ifade edilmektedir (International Labour Organization, 2015, s. 10). Ancak, engelli olmak çoğunlukla tıbbi boyutta bir sorun olarak algılanmakta, engelliliğin toplumsal boyutları göz ardı edilmektedir. Engelli bireylere yönelik tıbbi destekler sağlanması önemli olmakla birlikte, bu bireylere yönelik önyargılı ve ayrımcılık içeren davranışların önüne geçilmesi de en az tıbbi destekler kadar değerlidir (Özbulut ve Sayar, 2009, s. 60). Bu bakımdan engellilik, sağlık sorunları bulunan bireylerden çok, bu bireyleri toplumsal yaşama dâhil edemeyen, bütünleşmeden uzak toplumsal yapıların bir sorunu olmaktadır (Şahin, 2017, s. 7).

Engelli bireyler kentlerdeki dezavantajlı gruplardan birini oluşturmaktadır. Çünkü engelli bireyler, kentsel hizmetlere, konut ve kamu binalarına erişim sorunu yaşamakta; kentsel kararlara katılımları yeterli düzeyde olmamakta; bilgiye ve teknolojiye erişimleri kısıtlı olmakta; ekonomik ve sosyal olarak kalkınmalarının önünde de birçok zorluk bulunmaktadır (World Health Organization ve The World Bank, 2011, ss. 262-263) Bu bakımdan engelli bireyler, kentte birçok boyutta dışlanmaya maruz kalmakta, bu durum engellilerin toplum ile bütünleşmesi önündeki en büyük engellerden birini oluşturmaktadır.

Engellilerin toplum ve kent ile bütünleşememe sorununun temel nedenlerinden biri, engelliliğin kentsel yoksulluk ile çift yönlü bir ilişki içerisinde bulunmasıdır. Çünkü engelli bireyler

çoğunlukla kentteki istihdam olanaklarının dışında kalmakta, bu nedenle giderek yoksullaşmaktadır. Diğer taraftan yoksulluk nedeniyle kötü beslenme, temiz içme suyundan yoksunluk, sağlıksız çevre koşulları ve sağlık hizmetlerine erişememe gibi sorunların ortaya çıkması engelli bireylerin içinde bulunduğu koşulları daha da zorlaştırmaktadır (Özgökçeler ve Bıçkı, 2010, s. 227). Engelli bireylerin çalışma hayatının dışında kalma oranlarının diğer bireylere oranla 2,5 kat daha yüksek olması engellilik ile yoksulluk arasındaki çift yönlü ilişkiyi açıklar niteliktedir (World Health Organization ve The World Bank, 2011, s. 237).

Engelli bireylerin toplumsal bütünleşmelerinin önündeki bir diğer engeli ise eğitim olanakları oluşturmaktadır. Çünkü ülkelerin eğitim sistemleri, eğitim kurumlarının fiziksel nitelikleri ve bu kurumlara ulaşım imkânları engelli bireyler için uygun koşulları içermemektedir (Yiğit ve diğerleri, 2009, ss. 685-686). Engellilerin istihdam, eğitim olanaklarında yaşadıkları olumsuzlukların yanı sıra, kentsel alandaki gündelik faaliyetlerinde de yollar, kaldırımlar, ulaşım araçları, park ve bahçeler bakımından fiziksel yetersizlikleri bulunmaktadır (Öztürk M., 2013, s. 114). Fiziksel erişilebilirlikten yoksunluğu ifade eden bu sorun, engelli bireylerin kent içerisinde diğer bireylerle eşit olanaklarla, güvenli şekilde dolaşımlarının önünde engel oluşturmaktadır (Ergenoğlu ve Yıldız, 2013, s. 124). Bu bağlamda kentsel eşitsizlikler ve dışlanma nedeniyle engelli bireylerin ev dışında geçirdikleri zamanın giderek azalması ve toplumsal ilişkilerden soyutlanmaları kentin kapsayıcılık düzeyindeki düşüklüğün de bir göstergesini oluşturmaktadır (Köten ve Erdoğan, 2014, s. 27).

4.2.1.1.4. Toplumsal Cinsiyet ve Cinsel Kimlik

Cinsiyet, bireyin biyolojik ve fizyolojik özellikleri doğrultusunda belirlenen, önceden verili, demografik bir kategoriye ifade etmektedir. Toplumsal cinsiyet ise, biyolojik olarak verili olan kadın ya da erkek cinsiyetine toplum tarafından yüklenen değer, rol ve beklentileri içermektedir. Diğer bir ifadeyle biyolojik cinsiyet, kadın ve erkek arasında doğuştan gelen, öğrenilmemiş farklılıkları içerirken; toplumsal cinsiyet, sonradan öğrenilen, toplum tarafından yaratılan farklılıkları ifade etmektedir (Dökmen, 2009, ss. 20-25). Bu anlamda cinsiyet, toplumun gelenekleri, dini, ahlaki ve kültürel değerleri çerçevesinde şekillenmekte ve toplumdaki cinsiyet algısına dayalı olarak bireye farklı davranış kalıpları ve görevler yüklenmektedir (Adaçay, 2015, ss. 1-2).

Toplumun değer ve normlarıyla şekillenen toplumsal cinsiyet, kentsel dışlanma olgusunun sebeplerinden birini oluşturmaktadır. Bu durum kadın ve erkek arasındaki cinsiyet ayrımının toplumda hiyerarşik olarak kabul edilmesinden ve bu hiyerarşide erkeğe üstünlük atfedilmesinden kaynaklanmaktadır (Agacinski, 1998, s. 19).

Kadınların maruz kaldığı kentsel dışlanma incelendiğinde, kentsel yoksulluğun erkeklere kıyasla kadınlarda daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durumun temel nedenini kadınların düşük statülü, düşük ücretli ve sosyal güvenceden yoksun işlerde çalıştırılmaları oluşturmaktadır (Bkz. T.C. Başbakanlık Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, 2000, ss. 152-153). Çünkü kadınlar, toplumsal cinsiyet rollerinin dağıtımında ev ve aile yaşamı ile özdeşleştirilmekte, kamusal alan ise erkeğe ait görülmektedir (Kümbetoğlu, 2002, s. 135). Nitekim dünya çapında istihdama katılan erkek oranı %94 iken, kadın oranı %63 ile sınırlı kalmakta; 25-34 yaşları arasında aşırı yoksul koşullarda yaşayan her 100 erkeğe karşılık 122 kadın bulunmaktadır. Bununla birlikte, kadınlar erkeklere oranla %11 daha fazla gıda güvensizliği tehlikesi altında yaşamakta; temiz suya erişimleri erkeklere oranlara daha az olmakta; temel eğitimden yoksun 10 milyon erkek çocuğuna kıyasla 15 milyon kız çocuğu bulunmaktadır (United Nations Women, 2018, ss. 20-21).

Bu bağlamda kadınların istihdam, eğitim ve sosyal güvenlik olanaklarının önünde bulunan toplumsal cinsiyete dayalı engeller, kadınların kentsel alanda görünürlüklerini kaybetmelerine yol açmaktadır (Akın A. , 2009, s. 36). Ayrıca, kentlerin yetersiz sokak ve cadde aydınlatmaları, bakımsız ve tehlikeye açık alanları kadınlara yönelik cinsel istismar ve şiddete olanak sağladığı için kadınların kentteki güvenlik kaygılarının artmasına neden olmakta, kentsel hareketliliklerini azaltmaktadır (Greed ve Nişancıoğlu'ndan aktaran Alkan A. , 2005, s. 55).

Bununla birlikte, biyolojik olarak verili bir statüyü ifade eden cinsiyetin, toplumsal olarak “kadın ya da erkek olmak” şeklinde keskin bir ayrımla belirlenerek bireylere biyolojik cinsiyetlerine uygun roller biçilmesi, (Agacinski, 1998, s. 15; Vatandaş, 2007, s. 30) toplumun biçtiği rolün dışında kalan LGBTİ (lezbiyen, gay, biseksüel, transseksüel, interseks) bireyleri de kentsel dışlamanın temel aktörleri haline getirmektedir. Bu bireyler, sahip oldukları cinsel kimlikleri nedeniyle çoğunlukla “hasta, sapkın, günahkar ve suçlu” olarak damgalanarak toplumun dışına itilmektedir (Güner, 2015, s. 25). Kır yaşamındaki yüz yüze ilişkilerin ve buna bağlı olarak gelişen psikolojik baskının yoğunluğu nedeniyle LGBTİ bireyler kalabalık kent ortamında yaşamayı, kır yaşamına tercih etmektedir. Ancak, bu bireylerin kent ile kurdukları ilişkiler de oldukça sınırlı olmaktadır. LGBTİ bireyler kentte cinsel kimliklerini gizleme yoluyla varlık gösterebilmekte ve bu sebeple ev ile sınırlı bir yaşam sürmekte; cinsel kimlikleri açığa çıktığında ise ötekileştirilme, dışlanma sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır (Güney ve Selçuk, 2016, ss. 580-583).

4.2.1.1.5. Etnik Kimlik

Yunanca'da ethos (halk) kavramından gelen etnik sözcüğü, siyasal bir anlama sahip olmaktan ziyade, ortak köklere duyulan inancı ifade etmektedir (Somersan, 2004, s. 22). Bu anlamda etnik kavramı din, dil ve kültüre dayalı farklılaşmaları içermektedir (Türkdoğan, 1999, s. 11). Ancak bu sözcük, günümüzde geline nokta “ötekiyi”, “bizden olmayanları”, “daha aşağıda olanları” betimlemenin bir aracı haline gelmiştir (Cornell ve diğerlerinden aktaran Somersan, 2004, s. 22). Çünkü tarihsel süreç itibarıyla insanlar ait oldukları etnik topluluğu yüceltme arzusuyla “ötekileri” değersizleştirme eğilimi göstermiştir (Schnapper, 2005, s. 91). Bu durum hemen her dönemde kentsel alanlarda görünür bir hal alarak, kentsel dışlanma nedenlerinden biri olmuştur. Amerika Birleşik Devletleri'nde “getto”, Fransa'da “banliyö”, İtalya'da “dış mahalleler”, Arjantin'de “sefalet mahalleri” olarak adlandırılan mekânların varlığı da, etnik kimliğe dayalı dışlanmanın kentteki yansımalarını oluşturmaktadır (Wacquant, 2011, s. 11).

Kentte etnik kimliğe dayalı dışlanma, yaşanılan semt ve mahalleyi, öğrenim görülen okulu, ulaşım araçlarının kullanımını, belirli meslek gruplarına girişi, kamusal alanlara ve hizmetlere erişimi de etkileyen çok boyutlu bir nitelik taşımaktadır. Bu dışlanma biçiminin en temel örneklerinden biri 1948-1994 yılları arasında Güney Afrika'da yaşanmıştır. Bu süreçte Güney Afrika'da siyahiler ile beyazların ortak kullanabileceği tek bir alan bile bırakılmamış, kentlerde yaşadıkları mahalleler birbirinden ayrılmış, siyahilerin beyazların yaşadığı kentlere ancak bir tür vize ile giriş yapabilmeleri mümkün kılınmıştır (Somersan, 2012, s. 208; Somersan, 2004, s. 82). Benzer şekilde Amerika'da da uzun yıllar boyunca siyahiler ancak çöküntü mahallelerinde yaşama imkânı bulabilmiş; eğitim, sağlık, iş olanakları ve toplu taşıma araçlarının kullanımında dahi ayrımcılığa maruz kalmıştır (Schnapper, 2005, s. 213; Mızrak, 2017, s. 1).

Günümüzde ise Avrupa'da yükselen İslamofobi nedeniyle Müslüman göçmenler, iş bulmada ve çalışma yaşamlarında, sağlık ve eğitim hizmetlerinde ayrımcılığa maruz kalmaktadır (Kirman, 2010, s. 22). Avrupa'da Müslümanların, çoğunlukla kentlerdeki yoksul mahallelerde, içme suyu ve tuvalet tesisatı bakımından yetersiz koşullara sahip, hizmetlere erişim sorunu olan alanlarda

ve güvensiz konutlarda yaşamaları (European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia, 2006, s. 54) kentlerde etnik - dinsel temelli dışlanmanın bir örneğini oluşturmaktadır.

4.2.2. Toplumsal Eşitsizlik ve Dışlanma Olgusunun Kentsel Mekâna Yansımaları

Toplumsal eşitsizlik ve dışlanma olgusu, birey ile birlikte kentsel mekân üzerinde de etkilere neden olmaktadır. Nitekim, neoliberal politikalar ile birlikte piyasada geçerli olan ilkelerin toplumsal yaşam için de geçerli kabul edilmesi ve buna bağlı olarak gelişen metalaşma ile birlikte kentler fiziksel bölünme ile karşı karşıya kalmaktadır. Çünkü neoliberal politikaların etkisiyle ivmelenen gelir dağılımındaki dengesizlikler, zengin ile yoksul arasındaki uçurumun derinleşmesine neden olmaktadır. Bu süreçte kentler yeniden üretilirken, ayrıcalıklı mekânlar yaratılmakta; kentte yaşayan birçok kişi ise bu mekânlardan dışlanmaktadır (Geniş ve Çelik, 2012, ss. 5-6).

Harvey'e göre toplumsal eşitsizliklerin artışı ve buna bağlı olarak gelişen dışlanma olgusu kentsel sistemdeki eğitim, sağlık ve ulaşım hizmetlerini, kültür, eğlence ve boş zamanları değerlendirme imkânlarını kentte eşitsizliklere maruz kalan ve dışlanan kesim için erişilemez hale getirmektedir. Bu süreçte, kentsel sistem içerisinde var olan kaynaklara erişilebilirlikte önemli düzeyde dengesizlikler ortaya çıkmakta, bu dengesizlikler kentsel mekânı yeniden şekillendirmektedir (Harvey, 2013, ss. 69-70).

Kentsel mekân üzerinde soylulaştırma, mekânsal ayrışma, kent güvenliği ve kamusal hizmetlere erişim olarak ifade edilebilecek etkilerin incelenmesi, toplumsal dayanışma ve bütünleşme sorunu ile birlikte kentsel eşitsizlik ve dışlanma olgusunun kenti nasıl dönüştürdüğünü anlama olanağı sunmaktadır.

4.2.2.1. Soylulaştırma

Kentsel dönüşüm; "kentsel bir alanın var olan ekonomik, toplumsal, fiziksel ve çevresel sorunlarına yönelik kalıcı bir çözüm bulunması ve kentsel alanın yaşam koşullarının iyileştirilmesi ile birlikte kentin bozulan dokusunun yeniden sağlanmasına yönelik bir girişim" olarak tanımlanmaktadır (Yıldırım, 2006, s. 8).

Arslan'a göre kentsel dönüşüm, kentsel problemlerin çözülmesini amaçlayan, kentin doğal ve kültürel mirasına sahip çıkan, toplumsal ihtiyaçları gözetken ve kenti ekonomik olarak yeniden canlandırma düşüncesini içeren kapsayıcı bir süreci ifade etmektedir (Arslan, 2013, s. 11). Arslan'ın belirttiği, çöküntü alanları haline gelmiş kentsel bölgelerin iyileştirilmesi ve böylelikle kentin toplumsal eşitsizliklerine de müdahale edilmesi bağlamında kentsel dönüşüm önemli olmakla birlikte, özellikle neoliberal kentsel politikaların etkisiyle kentsel alanların rant odaklı düşünülmesi, kentsel dönüşüm uygulamalarını sorgulanır hale getirmektedir. Çünkü kentsel dönüşüm adı altında gerçekleştirilen projelerin birçoğunda kentteki yoksul, işsiz ve düşük ücretli kesim kent dışına itilmekte; kentsel eşitsizlikler azaltılmak yerine derinleştirilmektedir (Yalçın ve Çavuşoğlu 2013, s. 88). "Soylulaştırma" olarak ifade edilen bu kentsel dönüşüm yöntemi, kent merkezi içerisinde yoksul kesimlerin yaşam alanlarını oluşturan bölgelerin yenilerek, orta veya üst gelir gruplarına hitap edecek hale getirilmelerini, böylelikle kentsel alanda toplumsal sınıfın ve mülkiyetin değişimini içermektedir (Ergün, 2006, s. 15). Bu süreç öncelikle boş arazi ve konutların alınması şeklinde küçük bir ölçekte başlatılmakta, ancak zaman içerisinde kentsel alanda meydana gelen değer artışı ile birlikte düşük gelir gruplarının barınamayacağı bir fiyat yükselmesine neden olarak zorunlu bir yer değiştirme sürecine dönüşmektedir. Dolayısıyla soylulaştırma ile birlikte, dönüşüme uğrayan kentsel alanın asıl sahipleri olan düşük gelirli haneler gönülsüz şekilde yerlerinden edilmekte, bu kişilerin yaşadığı kentsel alanlar üst gelir

gruplarının yaşadığı yerler haline getirilmektedir (Kennedy ve Leonard, 2001, s. 6). Bu bağlamda yoksulluk temelli eşitsizlik ve dışlanma, kentlerin hiyerarşik bir yapı içerisinde yeniden düzenlenmesine sebep olmakta, soylulaştırma ile birlikte de kentler içeridekiler ve dışarıdakiler şeklinde bölünmüş bireylerin yaşadığı yerler haline gelmektedir (Karaman, 2006, s. 73; Erden, 2006, s. 79).

4.2.2.2. Mekânsal Ayrışma

Toplumsal eşitsizlik ve dışlanma olgusunun kentsel mekândaki yansıması temel olarak mekânsal ayrışma biçiminde gözlenmektedir. Bu durum bireyler arasındaki sosyo - ekonomik ve kültürel farklılaşmaların birer “ötekileştirme” biçimini alması nedeniyle birçok ülkede farklı düzeylerde yaşanan bir sorun alanını oluşturmaktadır (Tümtaş, 2012, s. 67).

Mekânsal ayrışma, toplumdaki ayrışmanın mekânsal görünümü olarak, kentin belirli bir alanında diğer bireylerden yalıtılmış bir halde bulunan, kentin barınma ve istihdam olanaklarından yeterli düzeyde faydalanamayan bireylerin ve bu bireyler ile sosyal etkileşim içerisinde bulunmaktan kaçınan kişilerin kentin birbirinden farklı bölgelerini mesken edinmeleri durumunu ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, bireylerin sosyal, ekonomik ve kültürel durumlarındaki farklılıklar yaşadıkları mekânların da farklılaşmasına neden olarak, mekânsal kümelenmelerin oluşumuna zemin hazırlamaktadır (Çetin, 2012, ss. 163-164). Bu süreçte kentteki dezavantajlı kesimler kentin çöküntü alanları ve gecekondu mahallerinde yaşama imkânı bulurken; varlıklı kişiler kent içerisinde “kapalı - kapılı refah adacıkları” inşa ederek kendilerini korunaklı sitelerin içine kapatmakta, böylelikle sahip oldukları avantajlarını mekân üzerinde de üstünlük kurarak korumaya çalışmaktadır (Es, 2010, s. 91).

Kentteki güvensizlik kaygıları, bozulmuş kentsel çevreden uzaklaşma isteği ve ayrıcalıklı bir yaşam sürme arzusuyla ortaya çıkan özel güvenli siteler, sosyo- ekonomik tabakalaşma neticesinde gelişen mekânsal ayrışmanın kentteki temel görünümünden birini oluşturmaktadır (Altun, 2012, s. 41). Bu sitelerde yaşayan kişiler, “kendileri ile aynı şartlara sahip” bireylerle birlikte yaşayabilmek için yüksel bir bedel ödemeyi göze almakta, böylelikle kendilerini “öteki” hemşehrilerinden soyutlamaktadır. Söz konusu ayrıcalıklar ortamına, kentin dezavantajlı kesiminin erişimi ise mümkün olamamaktadır (Özgür E. F., 2006, s. 81). Bu bakımdan özel güvenli sitelerde yaşayan kişiler kendilerini karmaşık ve güvensiz buldukları kent yaşamının dışında emniyetli bir alana kapatırken; kentin köhneleşen, sağlıksız, sosyo-kültürel olanaklara ve kamusal hizmetlere yeterli erişimden yoksun alanları diğer bireylere bırakılmaktadır (Bauman, 2014, s. 82).

Bu bağlamda, toplumsal kutuplaşmaların etkisiyle yeni ayrıcalıklı mekânlar üretilirken kentler bölünüp parçalanmakta, kentin farklı kesimlerinin yaşadığı semtler arasında dışarıdan görülmeyen ancak aşılması oldukça zor sınırlar çizilmektedir (Özkan, 2017, s. 414; Işık, 1993, s. 27). Bu durum “biz” ve “öteki” arasındaki ayrımın derinleşmesine ve kent sakinlerinin birbirlerine giderek artan şekilde yabancılaşmasına neden olmaktadır (Bayhan, 2012, s. 439; Bayhan, 1996, s. 190).

4.2.2.3. Kent Güvenliği

Güvenlik kavramı genel itibariyle, “bireylerin umumi ve umuma açık yerlerde saldırıya, itilip kakılmaya, kazaya ve engellemeye uğramadan dolaşmaları veya bulunmaları, can ve malları için hiçbir zaman endişe duymamaları ve bu yönde inanç ve kanaat sahibi olmaları” durumunu ifade etmektedir (Duran, 1982, s. 254). Bu bakımdan güvenlik, gerek bireysel gerekse de toplumsal olarak suç tehdidinden uzak bir yaşam sürmek anlamı taşımaktadır. Kent güvenliği ise, temel

yaşam alanları haline gelen kentlerde, bireylerin sosyo-ekonomik ve kültürel gereksinimlerini hiçbir tehlike unsuru olmadan karşılayabilmeleri durumunu ifade etmektedir (Güçer, 2011, s. 330). Kentte yaşayan tüm bireyleri kapsayacak şekilde, gece ve gündüz ayrımı gütmeyen kentlerin yasa-dışı olaylardan arındırılması tüm kent sakinleri için geçerli bir kentsel hakkı oluşturmaktadır (Kaypak, 2016, s. 36). Nitekim Avrupa Kentsel Şartı'nda da "mümkün olduğunca suç, şiddet ve yasa dışı olaylardan arındırılmış emin ve güvenli" bir kentte yaşamak bir kentli hakkı olarak kabul edilmiştir (Türkiye Belediyeler Birliği, 2017, s. 8). Benzer şekilde, Kentte İnsan Hakları İçin Küresel Şart Gündemi'nde de kentlerde bireylerin fiziksel ve zihinsel güvenliğini sağlamak için gerekli önemlerin alınması gerektiğine dikkat çekilmiş ve bu anlamda güvenlik kentte yaşayan tüm bireyler için bir hak temelinde ele alınmıştır (United Cities and Local Governments, 2016, s. 12). Söz konusu belgelerde kentsel güvenliğe yönelik vurgu önemli olmakla birlikte, günümüzde toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültüründe yaşanan sorunların, sürekli büyüyen kentleri güvenlik yerine suç olgusunun hakim olduğu mekânlar haline getirdiği görülmektedir (Fırat, 2008, s. 202). 1980 yılından 2000 yılına kadar geçen sürede, her 100 bin kişi için toplam kayıtlı suç sayısının %30'luk artış göstermesi ve bu suçların büyük çoğunluğunun kentsel nitelikli olması suç eğiliminde yaşanan artışı ortaya koymaktadır (United Nations Human Settlements Programme, 2007, s. 45).

Suç, bireyin toplumsal koşullarından bağımsız şekilde anlaşılması mümkün olmayan bir olguyu ifade etmektedir. Bu bakımdan suç, kişinin toplum içerisindeki konumu ile ilişkili olarak sosyolojik bir bakış açısı ile incelenmesi gereken bir olguyu oluşturmaktadır (Özensel, 2012, s. 369). Bu durum, suç işleyen kişilerin çoğunlukla ortalama eğitim seviyesinin altında bir eğitime sahip, iş piyasasının dışında kalmış ve sosyal yardımlara muhtaç bir yaşam süren kişilerden oluşmasından anlaşılmaktadır (Yörük, 2012, s. 75). Böyle bir analiz, toplumda belirli bir grubu hedef göstermekten ziyade, suç olgusunun toplumsal koşullar bağlamında bir anlam ifade ettiğini ortaya koyma amacı taşımaktadır.

Kentsel ölçekte bakıldığında, kentlerde sosyal, ekonomik ve kültürel olanakları, etnik ve dinsel kimlikleri ile farklılaşan bireylerin bir arada bulunmaları kentsel suç oranlarını arttırıcı bir etki yaratmaktadır (Karasu, 2017, s. 43). Suç olgusu kırsal alanlarda da var olmakla birlikte hırsızlık, dolandırıcılık, kaçakçılık, gasp, fuhuş gibi suç olaylarının kentsel alanlarda daha fazla yaşandığı görülmektedir. Bu durum, kırsal alanlarda yaşayan bireylerin birbirleriyle kurdukları ilişkilerin araçsallıktan uzak ve bu bağlamda daha sahici ve dayanışmacı bir nitelik taşımasından kaynaklanmaktadır (Karabağ, 2004, ss. 38-39). Buna karşın kent yaşamında bireylerin destek ve dayanışma imkanlarından yoksunlukları, insan ilişkilerinin çözülen niteliği ve yalnızca kendi çıkarını gözetme arzusu, kentlerde umutsuz ve desteksiz kalan bireylerin marjinalleşmelerine yol açarak bu kesimi yasa dışı faaliyetlere açık hale getirmektedir. (Yılmaz, 2001, s. 346) Bu bakımdan düşük gelirli ya da işgücü piyasasının dışında kalan, eğitim olanakları bakımından yetersiz, uygun barınma koşullarına sahip olmayan, göç süreci sonunda geldiği kente uyum sağlayamayan ve kentin sosyo-kültürel olanaklarından faydalanamayan bireylerin anomi ve yabancılaşma süreçlerinin etkisiyle suça sebebiyet veren eylemlerde bulunma ihtimalleri görece daha yüksek olmaktadır (Demirbaş, 2014, ss. 226-230; Gökulu, 2010, s. 221). Dolayısıyla toplumsal eşitsizlik ve dışlanma olgusu, bireyin toplumdan giderek soyutlanması nedeniyle, suça sebebiyet veren "sapma" olgusuna varan davranış biçimlerini benimsemesi olanağını arttırmakta, kentlerin güvenliğini bir sorun alanı haline getirmektedir.

Kentlerde güvenliğe duyulan ihtiyacın bir yansıması olarak kentsel çevreden yalıtılmış özel güvenli siteleri inşa edildiği, kentlere güvenlik sistemlerinin kurulduğu görülmektedir (Kaypak, 2016, ss. 47-48). Ancak bu uygulamalar kentsel güvenliği tehdit eden asıl unsurun

toplumsal dayanışma ve bütünleşme yoksunluğu olduğunu ve bu sebeple toplumdaki ötekileştirme ve ayrımcılıkla mücadelenin kentleri daha güvenli ve bu bakımdan daha sürdürülebilir mekânlar haline getireceği gerçeğini göz ardı etme tehlikesi taşımaktadır.

4.2.2.4. Kentsel Hizmetlere Erişimde Eşitsizlik

Toplumsal eşitsizlik ve dışlanma olgusunun benzer özelliklere sahip toplumsal kesimlerin kentte belirli alanlarında yoğunlaşmaları bağlamında mekânsal ayrışmaya sebep olduğu ve bu durumun kentte yaşayan bireyler arasındaki kutuplaşmayı derinleştirdiği ifade edilmiştir. Ancak mekânsal ayrışmanın etkileri yalnızca toplumsal kutuplaşma ile sınırlı olmamaktadır. Bu durumun ötesinde, mekânsal ayrışmayla birlikte kentin çeperinde, çöküntü bölgesi haline gelmiş alanlarında veya gecekondu bölgelerinde barınma olanağı bulan toplumsal kesimler (Açıkgöz ve Öztürk 2014, s. 309) kamusal - kentsel hizmetlere erişimde de eşitsizlikler ile karşı karşıya kalmaktadır. Dünya genelinde kentsel alanlarda yaşayan milyonlarca insan, yaşadıkları alanın koşullarıyla ilişkili olarak, temiz su, kentsel temizlik ve sağlık, enerji, atık ve toplu taşıma gibi kentsel hizmetlere erişim sorunu yaşamaktadır (United Nations Human Settlements Programme, 2015, s. 14).

Küresel ölçekte, 1,1 milyardan fazla birey temiz ve güvenli su imkanından; 2,6 milyardan fazla birey ise yeterli sıhhi tesislerden yoksun durumda bulunmaktadır (UN- Habitat, 2012, s. 1). Dünyada halen elektriğe erişimden yoksun 1,5 milyar birey bulunmakta; 3 milyar kişinin ise yemek pişirmek için katı yakıtlara bağımlılığı devam etmektedir. Bu durum kent ölçeğinde değerlendirildiğinde ise yoksulluk olgusu ön plana çıkmakta, temiz ve güvenilir enerji kaynaklarından yoksunluk bireylerin yaşam kaliteleri önünde de ciddi bir engel oluşturmaktadır (World Health Organization ve The United Nations Development Programme, 2009, s. 1; Lipu ve diğerleri, 2013, s. 396; United Nations, 2016a, s. 6). Bununla birlikte, özellikle kırdan kente göç nedeniyle, kentsel alanların giderek büyümesi ve kentin dışında yeni yerleşimlerin oluşması, kentsel işlevlerin konumlandığı kent merkezinden uzakta barınma imkanı bulan bireylerin ulaşım olanaklarına erişimlerinin de kısıtlı olmasına neden olmaktadır (Akbulut, 2016, ss. 338-341). Dolayısıyla toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültüründeki çözümler, yaşanan kentsel mekânı doğrudan etkilemekte, üst gelir grubunun kentin hizmet olanaklarının toplandığı alanlarda; göç, yoksulluk, cinsel kimlik, engellilik ve etnik - dinsel sebeplerle sosyo - ekonomik dışlanmaya maruz kalmış bireylerin ise kentsel hizmetlere erişim yetersizliği bulunan alanlarda yoğunlaşmasına sebebiyet vermektedir.

5. İZMİR'E İLİŞKİN ALAN ARAŞTIRMASI

5.1. Araştırmanın Amacı

Toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültüründe yaşanan sorunları kent bağlamında ele alan araştırmaların azlığı nedeniyle bu sorunu istatistikî veriler ile aydınlatma ihtiyacı hissedilmiştir. Kentsel sürdürülebilirlik çevresel, ekonomik, fiziksel, yönetsel ve toplumsal boyutları olan bir kavramdır. Bu sebeple kentsel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için tüm boyutları dikkate alan somut adımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak, kentsel sürdürülebilirliği sağlama hedefiyle yapılan çalışmalara bakıldığında kentsel sürdürülebilirliğin toplumsal boyutunun geri planda kaldığı görülmektedir. Kentler, toplumsal dayanışma ve bütünleşme sorununun görünürlük kazandığı mekânlar haline gelmektedir. Kentte toplumsal cinsiyete, cinsel kimliğe, yoksulluk, engellilik ve göçe dayalı olarak dışlanan bireylerin varlığı da bu durumun göstergesini oluşturmaktadır. Bu bağlamda araştırmanın temel amacı, İzmir'de kentsel dayanışma ve bütünleşme seviyesinin ne durumda olduğunun değerlendirilmesidir. Hemşerilerce dayanışma ve bütünleşme seviyesinin ne düzeyde görüldüğü önemli olduğundan onların bakış açısını tespit

etmek amaçlanmıştır. Toplumsal riskleri yönetmek için de algıların ne yönde olduğunun tespiti önem arz etmektedir.

5.2. Araştırmanın Yöntemi

Toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültüründe yaşanan çözülme kent bağlamında değerlendiren istatistik verilerin bulunmaması nedeniyle araştırmanın yöntemi olarak veri toplama aracı olan anket yöntemi tercih edilmiştir.

5.3. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini İzmir’de ikamet eden 18 yaş üstü tüm bireyler oluşturmaktadır. Ancak bu sınır içerisinde kalan tüm bireylere ulaşmanın zorluğu nedeniyle örneklem rassal olarak seçilmiştir.

Örneklem seçiminde anket çalışmasının İzmir’in farklı ilçelerinde uygulanmasına, farklı yaş gruplarının çalışmaya dâhil edilmesine ve ana kütleyi temsil edebilecek yeterlilikte kişi sayısına ulaşılmasına önem verilmiştir.

5.4. Araştırmanın Uygulanması

İstatistik olarak %5 hata payıyla, araştırmanın hedef kitle büyüklüğünün 1.000.000’ un üzerinde olması durumunda anlamlı bir istatistik sonuca ulaşmak için araştırmanın en az 384 kişiye uygulanması gerekmektedir (Tokgöz, 2011, s. 144; Eşitti ve Işık, 2015, s. 20). Araştırmanın güvenilirliğini arttırmak amacıyla en az 384 kişiye uygulanması gereken anket çalışması, 165 adedi elden ve 268 adedi internet üzerinden olmak üzere toplam 433 kişiye uygulanmıştır. Ancak 8 katılımcının İzmir’de ikamet etmemeleri ve 18 yaş sınırının altında bulunmaları nedeniyle verdikleri yanıtlar araştırmaya dahil edilmeyerek anket çalışması 425 kişi ile sonuçlandırılmıştır. Çalışmanın yeterli kişi sayısına ulaşması 2018 Ekim ve 2019 Ocak ayları arasında olmak üzere yaklaşık 4 ay sürmüştür.

Araştırma kapsamında katılımcılara demografik bilgileri içeren dört adet soru ile birlikte toplam yedi bölümden oluşan kırk bir adet soru yöneltilmiştir. Araştırmanın yanıtları “kesinlikle katılmıyorum”, “katılmıyorum”, “ne katılıyorum ne katılmıyorum”, “katılıyorum” ve “kesinlikle katılıyorum” şeklinde beşli likert tutum ölçeğine göre geliştirilmiştir. Anketin etik açıdan uygulanabilirlik sorunu yaşamaması amacıyla 02/10/2018 tarihli Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı Etik Kurulu Kararı alınmıştır.

5.5. Araştırmanın Veri Girişi ve Analizi

Araştırma kapsamında toplanan verilerin girilmesinde ve bu verilerin istatistiksel analizinde Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) isimli istatistik paket programının yirmi dördüncü sürümünden faydalanılmıştır.

5.6. Araştırmanın Bulguları

5.6.1. Katılımcıların Genel Bilgilerine İlişkin Veriler

Araştırma kapsamında katılımcılara anket formunun ilk bölümünü oluşturan dört adet demografik soru yöneltilmiştir. Söz konusu sorular aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1. Katılımcılara İlişkin Genel Bilgiler

		n	Yüzde	Toplam Yüzde
Cinsiyetiniz	Kadın	250	58,82	58,82
	Erkek	175	41,18	100,00
	Toplam	425	100,00	
Yaşınız	18-34	182	42,82	42,82
	35-54	173	40,71	83,53
	55+	70	16,47	100,00
	Toplam	425	100,00	
Öğrenim Durumunuz	Ortaokul ve Altı	36	8,47	8,47
	Lise	117	27,53	36,00
	Ön Lisans ve Lisans	205	48,24	84,24
	Lisansüstü	67	15,76	100,00
	Toplam	425	100,00	
Kaç Yıldır İzmir'de İkamet Ediyorsunuz?	1-5 Yıl	19	4,50	4,50
	6-15 Yıl	43	10,10	14,60
	16-25 Yıl	132	31,10	45,60
	26-35 Yıl	77	18,10	63,80
	36-45 Yıl	79	18,60	82,40
	46-55 Yıl	58	13,60	96,00
	56 ve Üzeri	17	4,00	100,00
	Toplam	425	100,00	

Tablo 1’de görüldüğü üzere araştırmanın demografik bölümünde katılımcılara cinsiyetleri, yaşları, öğrenim durumları ve kaç yıldır İzmir’de ikamet ettiklerinden oluşan dört adet demografik soru yöneltilmiştir. Bu sorular ile İzmir’de toplumsal dayanışma ve bütünleşme kültürünü değerlendirmede cinsiyet, yaş, öğrenim durumu ve katılımcıların İzmir’de ikamet süresinin etkinliğini ortaya koymak amaçlanmıştır. Tablo 1 incelendiğinde, araştırmaya katılan 425 kişinin % 59’unun kadın, %41’inin ise erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Katılımcılar %43 ile en fazla 18-34 yaş aralığındaki kişilerden, en az ise %16 ile 55 yaş ve üzeri yaş aralığındaki kişilerden oluşmaktadır. Bu durum katılımcıların yüksek oranda gençlerden oluştuğunu göstermektedir. Katılımcıların öğrenim durumu incelendiğinde ise, katılımcılar en fazla %48 oran ile ön lisans ve lisans mezunu kişilerden, en az %8 oran ile ortaokul ve altı öğrenim durumundaki kişilerden oluşmaktadır. Bu veriler katılımcıların büyük oranda eğitim seviyesi yüksek kişilerden oluştuğunu göstermekte, yüksek lisans ve üzeri öğrenime sahip bireylerin %16’lık katılım oranına sahip olması da bu yorumu desteklemektedir. Katılımcıların İzmir’de ikamet sürelerine bakıldığında ise, katılımcıların en fazla %31 ile 16-25 yıldır İzmir’de ikamet eden bireylerden, en az ise %4 ile 56 yıl ve üzeri süredir İzmir’de ikamet eden bireylerden oluştuğu görülmektedir.

5.6.2. Katılımcılara Yöneltilen İfadelere İlişkin Veriler

Araştırma kapsamında katılımcılara yöneltilen ve altı bölüme ayrılan otuz yedi adet soru SPSS programında yer alan Tek Örneklem T Testi ile değerlendirilerek, katılımcıların 5’li likert ölçeğine göre derecelendirdiği yanıtların önceden belirlenen “3” değerinden farklılaşıp farklılaşmadığını analiz etmek amaçlanmıştır. Araştırmada katılımcıların yanıtlarından elde edilen ortalama değerler 1-1,80 kesinlikle katılmıyorum, 1,81-2,60 katılmıyorum, 2,61-3,40 ne katılıyorum ne katılmıyorum, 3,41-4,20 katılıyorum, 4,21-5,00 kesinlikle katılıyorum ifadesine karşılık olarak değerlendirilmiştir. Katılımcıların, Tek Örneklem T Testi’nde analiz edilen yanıtlarına ilişkin veriler aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 2. Katılımcılara Yöneltilen İfadelere İlişkin Veriler

	Ortalama X	Anlamlılık Düzeyi
Toplumsal Cinsiyet		
Yaşadığım kentte kadınlar gece saatlerinde dışarıya çıktıklarında güvencedir.	3,1647	0,002
Yaşadığım kentte kadınlar ve erkekler kentin istihdam olanaklarından eşit düzeyde faydalanmaktadır.	3,3435	0,000
Yaşadığım kentte kadınların kendilerini tehdit altında hissedebileceği alanlar bulunmaktadır.	3,5506	0,000
Yaşadığım kentte kadınların kent merkezinde görünürlükleri fazladır.	4,0824	0,000
Yaşadığım Kentte Kadınlar Ev ve Aile Yaşamı İle Sınırlandırılmıştır.	2,1106	0,000
Kadınlar ile erkekler kentsel karar alma süreçlerine eşit düzeyde katılım sağlamaktadır.	3,3224	0,000
Cinsel Kimlik		
Komşumun eşcinsel bir birey olmasından rahatsızlık duymam.	3,7224	0,000
Eşcinsel bireylerin çocuk tacizi, tecavüzü gibi sapkın cinsel eylemler gerçekleştirme ihtimali daha yüksektir.	2,1365	0,000
Eşcinsel bireylerin psikolojik tedaviye zorlanması gerektiğini düşünüyorum.	2,1741	0,000
Kamu idaresi seçimlerinde eşcinsel bir adayı destekleyebilirim.	3,3741	0,000
Eşcinselliğin giderek kabul görmesi toplumumuzda ahlaki yozlaşmaya neden olmaktadır.	2,4729	0,000
Yoksulluk		
Yaşadığım kentte yüksek gelirlili ve düşük gelirlili arasındaki gelir farkı büyüktür.	4,0565	0,000
Yoksulluk kişinin tembel olması veya iş beğenmemesi durumuyla ilişkilidir.	2,4424	0,000
Komşumun yoksul olması beni tedirgin eder.	2,7388	0,000
Yoksul kişiler suç işlemeye daha yatkındır.	2,5459	0,000
Yaşadığım kentte yoksul kişilere yönelik toplumsal destek yeterli düzeydedir.	2,2400	0,000
Herhangi bir nedenle yoksul hale gelirsem toplumsal ilişkilerimin zayıflayacağını düşünüyorum	3,2400	0,000
Engellilik		
Yaşadığım kentte engelli bireylere yönelik istihdam olanakları düşüktür.	3,4306	0,000
Yaşadığım kent, engelli bireylerin gündelik yaşamlarını etkin şekilde sürdürebilmeleri için uygun donanımına sahiptir	2,6094	0,000
Engelli bireyler, eğitim olanaklarından diğer bireyler ile eşit düzeyde faydalanabilmektedir.	2,6918	0,000
Çalışma arkadaşımın engelli olması yaptığımız işin verimliliğini düşürür.	1,9247	0,000
Komşumun zihinsel engelinin bulunması kendimi tedirgin hissetmeme neden olur.	2,0729	0,000
Göç ve Etnik Kimlik		
Farklı ülkelerden göç ile gelen yabancılar, yaşadığım kentin kültürel birikimini zayıflatmaktadır.	3,5671	0,000
Yoksul bir ülkeden göç ile gelen yabancılar, yaşadığım kentin güvenliğini olumsuz etkilemektedir.	3,8682	0,000
Yoksul Bir Ülkeden Göç İle Gelen Yabancılar, Kentin Eğitim ve Sağlık Hizmetlerinden Yerli Halk İle Eşit Düzeyde Faydalanmalıdır.	3,3271	0,000
Yoksul bir ülkeden göç ile gelen yabancılar, ülkenin mevcut iş gücü üzerinden tehdit yaratmaktadır	3,7600	0,000
Yoksul bir ülkeden göç ile gelen yabancı sayısının sınırlandırılması gerektiğini düşünüyorum.	4,2000	0,000
Zengin ülkelerden göç ile gelen yabancı sayısının sınırlandırılması gerektiğini düşünüyorum.	3,5482	0,000
Herkesin aynı kültür ve gelenekleri paylaşmasının ülke için daha olumlu olacağını düşünüyorum.	2,8729	0,038
Farklı bir ırk veya etnik gruptan bir bireyle arkadaşlık kurmada tereddüt yaşarım.	1,9906	0,000
Bazı ırk veya etnik grupların diğerlerinden daha az zeki olduğunu düşünüyorum.	2,1835	0,000
Mekânsal Ayrışma		
Yaşadığım kentte "asla oturmam" dediğim alanlar bulunmaktadır.	3,8612	0,000
Oturduğum mahalleyi seçme nedenim gelir düzeyime uygun olmasıdır.	3,3341	0,000
Yoksulların yaşadığı mahallelerde genellikle zenginler yaşamamaktadır.	3,9600	0,000
Yoksulların yaşadığı bir mahallede yaşamak istemem. Çünkü yoksul mahallelerde kentsel hizmet yetersizdir.	3,3835	0,000
Yaşadığım kentte erişme olanağının bulunmadığı özel güvenli site bulduğumu düşünüyorum.	3,7506	0,000
Yaşadığım kentteki özel güvenli site sayısının giderek arttığını düşünüyorum.	3,9718	0,000

Katılımcıların “toplumsal cinsiyet” bölümünde yöneltilen ifadelerle verdikleri yanıtlar değerlendirildiğinde, İzmir’de toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik olumlu algıların kadınların kent merkezinde görünürlüklerinin fazla olduğu (X: 4,08) ve İzmir’de kadınların ev ve aile yaşamı ile sınırlandırılmadıkları (X: 2,11) ifadeleri ile sınırlı olduğu görülmektedir. Buna karşın katılımcılar, İzmir’de kadınların kendilerini tehdit altında hissedebileceği alanlar bulunduğunu (X: 3,55) düşünmekte; kadınların gece saatlerinde dışarıya çıktıklarında güvende oldukları (X: 3,16), kadın ve erkeklerin kentin istihdam olanaklarından eşit düzeyde faydalandıkları (X: 3,34) ve kentsel karar alma süreçlerine eşit düzeyde katılım sağladıkları (X: 3,32) şeklindeki ifadeler karşısında ise kararsız kalmaktadır.

Araştırmanın “cinsel kimlik” bölümünde yer alan ifadelerle ilişkin verilen yanıtlar değerlendirildiğinde, katılımcıların komşularının eşcinsel bir birey olmasından rahatsızlık duymayacaklarını (X: 3,72) belirttikleri görülmektedir. Bununla birlikte katılımcılar, eşcinsel bireylerin çocuk tacizi ve tecavüzü gibi sapkın cinsel eylemler gerçekleştirme ihtimallerinin daha yüksek olduğu (X: 2,13), eşcinsel bireylerin psikolojik tedaviye zorlanması gerektiği (X: 2,17) ve eşcinselliğin giderek kabul görmesinin toplumda ahlaki yozlaşmaya neden olduğu (X: 2,47) şeklindeki ifadelerle katılmamaktadır. Ancak katılımcılar, “kamu idaresi seçimlerinde eşcinsel bir adayı destekleyebilirim” şeklindeki ifade karşısında kararsız (X: 3,37) kalmaktadır. Bu bulgular, katılımcıların eşcinsel bireylere yönelik homofobik bir tutum içerisinde bulunmalarına da, kamu idaresi gibi ülkenin gerek bugününü gerekse de geleceğini şekillendirecek olan karar mercisinin seçiminde eşcinsel bir bireyi destekleme noktasında kararsız görüş bildirdikleri şeklinde açıklanabilmektedir.

Araştırmanın “yoksulluk” bölümünde verilen yanıtlar incelendiğinde, katılımcıların İzmir’de yüksek ve düşük gelirli kişiler arasındaki gelir farkının büyük olduğunu düşündükleri (X: 4,05), ancak yoksulluğu kişinin tembel olması veya iş beğenmemesi durumuyla ilişkilendirmedikleri (X: 2,44) görülmektedir. Katılımcıların, komşunun yoksul olması beni tedirgin eder ifadesi karşısında kararsız (X: 2,73) kaldıkları, fakat yoksul kişiler suç işlemeye daha yatkındır (X: 2,54) şeklindeki ifadeye katılmadıkları, bu bağlamda yoksulluk olgusunu suç olgusundan bağımsız olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Bununla birlikte katılımcılar, İzmir’de yoksul kişilere yönelik toplumsal desteğin yeterli düzeyde olduğunu düşünmemekte (X: 2,24), herhangi bir nedenle yoksul hale gelirlerse toplumsal ilişkilerinin zayıflayacağı ifadesi karşısında ise kararsız (X: 3,24) kalmaktadır.

Araştırmanın “engellilik” bölümünde verilen yanıtlar incelendiğinde; katılımcıların, İzmir’de engelli bireylere yönelik istihdam olanaklarının düşük olduğunu düşündükleri (X: 3,43) ve İzmir’in engelli bireylerin gündelik yaşamlarını etkin şekilde sürdürebilmeleri için uygun donanıma sahip olduğu ifadesine katılmadıkları (X: 2,60) görülmektedir. Katılımcılar, “engelli bireyler eğitim olanaklarından diğer bireyler ile eşit düzeyde faydalanabilmektedir” ifadesi karşısında kararsız (X: 2,69) olmakla birlikte, çalışma arkadaşlarının engelli olmasının yaptıkları işin verimliliğini düşüreceği ifadesine katılmamaktadır. (X: 1,92) Katılımcıların zihinsel engellilik özelinde yöneltilen “komşunun zihinsel engelinin bulunması kendimi tedirgin hissetmeme neden olur” ifadesine de katılmadıkları (X: 2,07) görülmektedir. Katılımcıların engelli bir çalışma arkadaşına sahip olmalarının yaptıkları işin verimliliğini olumsuz yönde etkilemeyeceğini ve komşularının zihinsel engelli bir birey olmasının tedirginlik yaratacak bir neden olmadığını ifade etmeleri, engelli bireylere yönelik ayrımcılığa karşı bir tutuma sahip olmaları bakımından olumlu görülmektedir.

Araştırmanın “göç ve etnik kimlik” bölümünde yer alan ifadelerle ilişkin yanıtlar incelendiğinde katılımcıların, farklı ülkelerden göç ile gelen yabancıların İzmir’in kültürel birikimini zayıflattığını

(X: 3,56), yoksul ülkelerden göç ile gelen kişilerin İzmir'in güvenliğini olumsuz etkilediğini (X: 3,86) ve yoksul ülkelerden göç ile gelen kişilerin ülkenin mevcut iş gücü üzerinde tehdit yarattığını (X: 3,76) belirttikleri görülmektedir. Katılımcıların, yoksul bir ülkeden göç ile gelen kişilerin kentte eğitim ve sağlık hizmetlerinden yerli halk ile eşit düzeyde faydalanması noktasında ise kararsız (X: 3,32) oldukları görülmektedir. Belirtilen verilere paralel şekilde, katılımcıların "yoksul ülkelerden göç ile gelen yabancı sayısının sınırlandırılması gerektiğini düşünüyorum" ifadesine yüksek düzeyde katılmakla birlikte (X: 4,20), "zengin ülkelerden göç ile gelen yabancı sayısının sınırlandırılması gerektiğini düşünüyorum" ifadesine de katıldıkları (X: 3,54) görülmektedir. Bununla birlikte katılımcılar, "herkesin aynı kültür ve gelenekleri paylaşmasının ülke için daha olumlu olacağını düşünüyorum" ifadesi karşısında kararsız kalırken, farklı bir ırk veya etnik gruptan bireyle arkadaşlık kurmada tereddüt yaşamayacaklarını (X: 1,99) ve bazı ırk veya etnik grupların diğerlerinden daha az zeki olduğunu düşünmediklerini (X: 2,18) belirtmektedir.

Mekânsal ayrışma ile ilgili yöneltilen ifadelere katılımcıların verdikleri yanıtlar incelendiğinde ilk olarak, katılımcıların İzmir'de "asla oturmam" dedikleri alanlar bulunduğu (X: 3,86) görülmektedir. Katılımcılar, "oturduğum mahalleyi seçme nedenim gelir düzeyime uygun olmasıdır." ifadesi karşısında kararsız kalırken, (X: 3,33) yoksulların yaşadığı mahallelerde genellikle zenginlerin yaşamadıkları ifadesine büyük bir oranda katılmaktadır. (X: 3,96) Katılımcılar, "yoksulların yaşadığı bir mahallede yaşamak istemem. Çünkü yoksul mahallelerde kentsel hizmet yetersizdir." ifadesine ise kararsız (X: 3,38) görüş bildirmektedir. Bununla birlikte katılımcıların, İzmir'de erişime olanaklarının bulunmadığı özel güvenli site bulunduğunu (X: 3,75) ve İzmir'deki özel güvenli site sayısının giderek arttığını düşündükleri (X: 3,97) görülmektedir.

6. SONUÇ

21. yüzyılda kentler, bir yandan ekonomi, ulaşım, haberleşme, sağlık, eğitim, kültür ve sanatsal faaliyetlerin ülke içerisindeki merkezi haline gelirken diğer yandan yoğun bir göç dalgası ile mevcut kapasitelerinin oldukça üzerinde bir büyüme sorunu ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu sebeple günümüzde kentler ekonomik, politik ve sosyo-kültürel olarak oldukça önemli roller üstlenmelerine karşın çevresel bozulmalar, enerji sorunu, gıda yetersizliği, atık yönetimi, hava ve su kirliliği, kentsel yayılma, yoksulluk, işsizlik, sosyal adalet ve eşitlik gibi sorunların merkezi haline gelmişlerdir. Kentlerde yaşanan bu sorunlar, kentlerin devamlılığı noktasında birenişeye dönüşerek sürdürülebilirlik düşüncesinin kent ölçeğinde ele alınmasını beraberinde getirmiştir. Kentsel sürdürülebilirlik olarak ifade edilen ve kentlerin mevcut sorunlarına çözüm getirmeyi amaçlayan bu anlayış, uluslararası alanda da önemli bir yer teşkil etmiştir.

Fiziksel, ekonomik, çevresel, yönetsel ve toplumsal boyutları barındıran kentsel sürdürülebilirlik söylemin ötesine geçerek tüm boyutları dikkate alan, bütünleşik ve kararlı çabalar ile başarılabilecek bir nitelik arz etmektedir. Ancak, kentsel sürdürülebilirliği sağlama adına atılan adımlara ve geliştirilen çalışmalara bakıldığında kentlerin çevresel ve fiziksel sorunları ile sınırlı kaldığı, kentlerin içerisinde barındırdıkları toplumlar ve bu toplumların sorunlarının göz ardı edildiği görülmektedir. Böyle bir anlayış, kentlerde yaşanan birçok sorunun temel unsurunu ihmal etmek anlamına gelmektedir. Nitekim çalışma kapsamında İzmir'de yapılan alan araştırmasında ulaşılan sonuçlar da bu sorunu doğrulamaktadır. Alan araştırması ile İzmir'de kadınların kendilerini tehdit altında hissedebileceği alanların bulunduğu, bu sebeple kent güvenliğine yönelik çalışmaların artırılması ile kadınların İzmir'in her yerinde kendilerini güvende hissetmelerinin sağlanması gerektiği; İzmir'de gelir eşitsizliğinin önemli bir sorun alanı olduğu, yoksul kişilere yönelik toplumsal desteğin ise yeterli seviyede olmadığı, bu bağlamda kentte yoksul bölgelerinin kaldırılmasını ve bu bölgelerde yaşayan kişilere istihdam olanakları

yaratılmasını öncelikli hedef haline getirecek politikalara ihtiyaç duyulduğu ortaya konulmuştur. Bununla birlikte araştırmada, İzmir'in engelli bireylerin gündelik yaşamlarını etkin şekilde sürdürebilmeleri için yeterli uygun donanımına sahip olmadığı, engelli bireylerin ve gündelik kent yaşamında etkin bireyler haline gelebilmeleri için kentin istihdam politikalarının engelli bireyleri kapsayacak şekilde genişletilmesi ve kentin fiziksel çevresinin engelli bireylerin ihtiyaçlarını gözeterek şekilde düzenlenmesini sağlayacak girişimlerin gerekliliği belirtilmiştir.

Araştırmanın göç ve etnik kimlik bölümünde yöneltilen ifadelerden elde edilen yanıtlar ise İzmir'de göçmenler ile yerli halk arasında önemli bir bütünleşme sorunu yaşandığını, göçmenlere karşı olumsuz tutumların hâkim olduğunu göstermektedir. Bu sebeple ülkenin ve kentin göçe ilişkin politikalarının, hem göçmenlerin dışlanmaya maruz kalmadan, insan onuruna yaraşır bir yaşam sürebilmeleri hem de yerli halkın taleplerinin dikkate alınabilmesi bakımından düzenlenmeye ve yeniden değerlendirilmeye ihtiyaç duyduğu görülmektedir.

Katılımcıların araştırmanın mekânsal ayrışma bölümünde verdikleri yanıtlar ise, İzmir'in çok güzel ve yaşamak için tercih edilen bir kent olmasına karşın şehrin her alanının aynı ölçüde güvenilir ve yaşanabilir olmadığını, gelir dağılımındaki eşitsizliğin İzmir'i mekânsal olarak ayrıştırdığını ortaya koymuştur. Bu bağlamda, İzmir kenti özelinde yapılan alan araştırmasıyla kent yaşamında kadınların güvenliği, kadın ve erkeklerin istihdam olanaklarında ve kentsel karar alma süreçlerine katılımlarında eşitlik, farklı cinsel kimliklere saygı ve bu bireylerin önündeki toplumsal engellerin kaldırılması, kentlerde zengin ile yoksul kesim arasında giderek artan gelir farkı, yoksul kişilere verilen toplumsal desteklerin yetersizliği, engelli bireylerin kentlerde istihdama dayalı sorunları ve gündelik yaşamdaki etkinlikleri, göçmenlere karşı ön yargılı tutum ve davranışların gerek Türkiye, gerekse de dünya kentlerinde çözüm getirilmeyi bekleyen sorunlar olduğu görülmüştür. Kentsel sürdürülebilirlik için tek başına çevresel ve ekonomik sürdürülebilirliği sağlamak yeterli değildir. Tüm dünyada olduğu gibi İzmir'de de toplumsal dayanışma ve bütünleşmenin kentsel sürdürülebilirliğin ekolojik ve ekonomik boyutunu sağlama çalışmalarının yanında görece geri planda kalan bir boyut olduğunu ifade etmek mümkündür. Modernleşme ve neoliberalizmin etkileri doğrultusunda toplumsal yapıda meydana gelen değişim tüm dünya kentlerinde olduğu gibi İzmir'de yaşayan bireyleri de etkilemiş, gerek kent üzerinde gerekse de kentte yaşayan bireylerin birbiriyle olan ilişkilerinde değişime neden olmuştur. İzmir'de yaşanan değişimi ankete katılanlar özelinde değerlendirdiğimizde, İzmir'de toplumsal dayanışma ve bütünleşme seviyesinin ortalama bir düzeyde kaldığını ifade etmek mümkündür. Kenti sürdürülebilir kılmak için daha dayanışmacı ve bütünleştirici çalışmalar ve sosyal projeler yapılması gereği ortaya çıkmaktadır. Yerel yönetimlere bu anlamda çok iş düşmektedir. Ankete yanıtlayanlardan elde edilen bulgular toplumsal boyut bakımından kentin gelecekte sürdürülebilirlik sorunu yaşayabileceğini ortaya koymaktadır. Bu nedenle karar alıcıların ve yerel yönetimlerin sürdürülebilirliğin toplumsal boyutlarına bir bütün olarak eğilmeleri gerekliliği bulunmaktadır. Yaklaşımlar parçalı bir şekilde yoksulluğu önleme, engellilerin kentteki durumu, cinsiyet eşitliği gibi konulara odaklanmakta fakat bunları bir bütünün ve kentin sürdürülebilirliğinin bir boyutu olarak ele almak şeklinde bir yaklaşım görülmemektedir. Bu durum aynı zamanda bir toplumsal riskin yönetilmesi şeklinde değerlendirilerek kentsel risk yönetimi çalışmalarının içine entegre de edilmelidir. Dolayısıyla kentsel sürdürülebilirlik, ancak bu sorunların çözümüne ilişkin bütüncül kararlı adımlar ile ulaşılabilecek bir hedefi ifade etmektedir.

KAYNAKÇA

Açıkgöz, R. ve Öztürk, M. (2014). Kent yoksulluğu ve mekânsal yarıma. *Geleceğin Şehri*, İstanbul: Esenler Belediyesi Şehir Düşünce Merkezi, 309-323.

- Adaçay, F. R. (2015). Toplumsal cinsiyetin yaratılması ve sürdürülmesinde temel kurumların rolü. *5. Uluslararası Kadın ve Toplumsal Cinsiyet Araştırmaları Konferansı Neoliberal Söylem ve Cinsiyet Çalışmaları Bildiri Kitabı* içinde (s. 1-16). Doğu Akdeniz Üniversitesi Kadın Araştırmaları ve Eğitimi Merkezi, Gazimağusa. 25-27 Mart 2015.
- Agacinski, S. (1998). *Cinsiyetler siyaseti* (İ. Yerguz, Çev.). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Akbulut, F. (2016). Kentsel ulaşım hizmetlerinin planlanması ve yönetiminde sürdürülebilir politika önerileri. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11, 336-355.
- Akın, A. (2009). Sosyal dışlanma ve kadın sağlığı. *Sosyal Dışlanma ve Sosyal Hizmet Sempozyumu 09 Bildiri Kitabı* içinde (s. 35-46). Başkent Üniversitesi, Ankara, 12-14 Kasım 2009.
- Akkaya, Y. (2002). Göç, yoksulluk ve kentsel şiddet. *Yoksulluk, Şiddet ve İnsan Hakları*, Ankara: TODAİE Yayınları, 203-215.
- Alkan, A. (2005). *Yerel yönetimler ve cinsiyet*. Ankara: Dipnot Yayınları.
- Altun, T. D. A. (2012). İzmir'de yeni bir konut üretim süreci olarak kapalı konut siteleri. *İdeal Kent Araştırmaları Dergisi: Güvenlikli Siteler, Sosyo Mekânsal Ayrışmanın Yeni Biçimleri*. 6, 40-61.
- Arslan, H. (2013). Kentsel dönüşüm ve sosyal dışlanma: Narlı- dere kentsel yenileme projesinin sosyal dışlanma ekseninde incelenmesi. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*. 16(1), 1-45.
- Bal, H. (2006). *Kent sosyolojisi*. Isparta: Fakülte Kitabevi.
- Battle, G. (2007). Sustainable cities. *The endless city* içinde (s. 386-384). London: Phaidon Yayınları.
- Bauman, Z. (2014). *Modernite, kapitalizm, sosyalizm: Küresel çağda sosyal eşitsizlik* (F. D. Ergun Çev.). İstanbul: Say Yayınları.
- Bauman, Z. (2015). *Bireyselleşmiş toplum* (Y. Alogan, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bayram, F. (2001). Sürdürülebilir kentsel gelişme: araçlar, yaklaşımlar ve Türkiye. *Cevat Geray'a armağan* içinde (s. 251-265). Mülkiyeliler Birliği Yayınları: 25.
- Beck, U. (2008). *Risk society's 'cosmopolitan moment'*. Lecture at Harvard University. Erişim adresi: <http://www.labjor.unicamp.br/comciencia/files/risco/AR-UlrichBeck-Harvard.pdf>
- Blassingame, L. (1998). Sustainable cities: Oxymoron, utopia, or inevitability. *The Social Science Journal*. 35(1), 1-13.
- Boudrillard, J. (2006). *Sessiz yığınların gölgesinde* (O. Adanır, Çev.). Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Castells, M. *Kent, sınıf, iktidar* (A. Erendil, Çev.). (2015). Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Çakır, Ö. (2002). Sosyal dışlanma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 4(3), 83-104.
- Çetin, İ. (2012). Kentsel ayrışma ve mekânsal kümelenme biçimleri. *Neoliberalizm ve kentsel eşitsizlikler* içinde (s. 160-187). İdeal Kent Araştırmaları Dergisi: 7.
- Dardort, P. ve Laval, C. (2012). *Dünyanın yeni aklı: Neoliberal toplum üzerine deneme* (I. Ergüden, Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
-

- Demirbaş, T. (2014). *Kriminoloji*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Dempsey, N., Bramley, G., Power, S. ve Brown, C. (2011). The social dimension of sustainable development: Defining urban social sustainability. *Sustainable Development*, 19, 289-300.
- Deniz, A. Ç., Ekinci, Y. ve Hülür, B. (2016). "Bizim müstakbel hep harap oldu": Suriyeli sığınmacıların gündelik hayatı, Antep- Kilis çevresi. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Dökmen, Z. Y. (2009). *Toplumsal cinsiyet, sosyal psikolojik açıklamalar*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Droege, P. (2006). *The renewable city: A comprehensive guide to an urban revolution*. England: Wiley Academy.
- Duran, L. (1982). *İdare hukuku ders notları*. İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- Durugönül, E. (1996). Sosyal değişme, göç ve sosyal hareketler. II. *Ulusal Sosyoloji Kongresi: Toplum ve Göç* içinde (s. 95-100). Devlet İstatistik Kurumu ve Sosyoloji Derneği, Mersin. 20-22 Kasım 1996.
- Erden, D. (2006). Kentsel yenileşme projelerinin gentrification hedefleri ve etkileri. *İstanbul'da Soylulaştırma, Eski Kentin Yeni Sahipleri* içinde (s. 75-79). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Erder, S. (2002). *Kentsel gerilim: Enformel ilişki ağları alan araştırması*. Ankara: Uğur Mumcu Gazetecilik Vakfı Yayınları.
- Erdoğan, N. (1991). *Sosyolojik açıdan kent işsizliği ve anomi*. İzmir: Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları.
- Erdoğan, N. (2002). Yoksulları dinlemek. *Yoksulluk halleri: Türkiye'de kent yoksulluğunun toplumsal görünümleri* içinde (s. 9-18). İstanbul: Demokrasi Kitaplığı Yayınevi.
- Ergenoğlu, A. S. ve Yıldız, S. (2013). Fiziksel erişilebilirlik. *Engelsiz Türkiye için yolun neresindeyiz?* içinde (s. 123-173). İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Ergün, N. (2006). Gentrification kuramlarının İstanbul'da uygulanabilirliği. *İstanbul'da soylulaştırma, eski kentin yeni sahipleri* içinde (s. 15-30). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ertürk, H. ve Sam, N. (2011). *Kent ekonomisi*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Es, M. (2010). 21. yy. kentlerinde göçe bağlı olarak ortaya çıkan mekânsal ve sosyal ayrımlaşma. *Mekân, kültür ve yönetim perspektifinde 21. yüzyıl kentleri* içinde (s. 77-138). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Eşitti, Ş. ve Işık, M. (2015). Sosyal medyanın yabancı turistlerin Türkiye'yi tatil destinasyonu olarak tercih etmelerine etkisi. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 1(27), 11-33.
- European Commission. (2004). *Join report on social inclusion 2004*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- European Committee for Social Cohesion. (2004). *A new strategy for social cohesion*. Council of Europe.
-

- European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia. (2006). *Muslims in the European Union: Discrimination and islamophobia*. Austria: European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia
- Fırat, A. S. (2008). Yoksulluk, kentlerde suç artışı ve kent merkezlerinde özel güvenlik hizmetleri verilmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(3), 201-228.
- Geniş, Ş. ve Çelik, Z. (2012) Takdim. *Neoliberalizm ve Kentsel Eşitsizlikler* içinde (s. 5-10). *İdeal Kent Araştırmaları Dergisi*, 7.
- Giddens, A. (2014). *Modernite ve bireysel kimlik: Geç modern çağda benlik ve toplum* (Ü. Tatlıcan, Çev.). İstanbul: Say Yayınları.
- Gilman, R. (1992). "Sustainability". Erişim adresi: <http://www.context.org/about/definitions>, (25.11.2017).
- Giovannoni E. ve Fabietti, G. (2014). What is sustainability? A review of the concept and its applications. *Springer International Publishing*, 21-40.
- Glaeser, E.L., Resseger, M. ve Tobio, K. (2009). Urban inequality. *Harvard Kennedy School Taubman Center Policy Briefs*, 1-10.
- Gökulu, G. (2010). Kent güvenliği kentleşme ve suç ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(1), 209-226.
- Granovetter, S. M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 78(6), 1360-1380.
- Güçer, M. S. (2011). Kent güvenliği: İstanbul örneği. *Suç Önleme Sempozyumu Bildiri Kitabı* içinde (s. 330-355). Bursa İl Emniyet Müdürlüğü, Uludağ Üniversitesi ve Polis Akademisi, Bursa, 7-8 Ekim 2011.
- Güner, U. (2015). Heteroseksist ayrımcılığın eşcinsel, biseksüel ve trans yaşamlara yansımaları. *Çalışma Hayatında Ayrımcılık* içinde (s. 23-35). Ankara: Kaos GL Yayınları.
- Güney, M. E. ve Selçuk, İ. A. (2016). Avrupa Birliği (AB) adayı Türkiye'nin LGBTİ'lerinin gizlenme durumları ve kent planlamanın yapabilecekleri. *Megaron Dergisi*, 11(4), 579-591.
- Habermas, J. (2004). Kamusal alan (M. Özbek, Çev.). *Kamusal alan* içinde (s. 95-102). İstanbul: Hil Yayıncılık.
- Habermas, J. (2005). *Kamusal alanın yapısal dönüşümü* (T. Bora ve M. Sancar, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Harvey, D. (2013). *Sosyal adalet ve şehir* (M. Moralı, Çev.). İstanbul: Metis Yayıncılık.
- Harvey, D. (2015). *Neoliberalizmin kısa tarihi* (A. Onacak, Çev.). İstanbul: Sel Yayıncılık.
- Henden, B. ve Henden, R. (2005). Yerel yönetimlerin hizmet ve sunumlarındaki değişim ve E-Belediyecilik. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(14), 48-66.
- Horkheimer, M. (1998). *Akıl tutulması* (O. Koçak, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Işık, O. (1993). Modernizmin kenti / Postmodernizmin kenti. *Birikim Dergisi*, 53, 27-33.
- Internal Displacement Monitoring Centre. (2017). *Global report on internal displacement*. Geneva, Switzerland: Internal Displacement Monitoring Centre.
-

- International Labour Organization. (2015). *Reporting on disability*. Geneva: International Labour Office.
- International Organization for Migration. (2017). *World migration report 2018*. Geneva: International Organization for Migration.
- Johnston, D. (2007). Yoksulluk ve bölüşüm: Yeniden mi neoliberal gündemde? (Ş. Başlı ve T. Öncel, Çev.). *Neoliberalizm: muhalif bir seçki içinde* (s. 225-236). İstanbul: Yordam Kitap.
- Karabağ, Y. (2004). Kentleşme, kentlileşme ve kentsel suç. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Karaman, A. (2006). Soylulaştırmanın kent planlama dinamiklerine etkileri. *İstanbul'da Soylulaştırma içinde* (s. 71-74). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Karasu, M. A. (2017). Kentsel mekânda suç korkusu. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 20, 41-76.
- Kaypak, Ş. (2016). Kentsel bir sorun olarak kentsel güvenlik. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(33), 35-50.
- Kejanlıoğlu, D. B. (2004). Medya çalışmalarında kamusal alan kavramı. *Kamusal alan içinde* (s. 689-713). İstanbul: Hil Yayınları.
- Kennedy, M. ve Leonard, P. (2001). *Dealing with neighborhood change: A primer on gentrification and policy choices*. Washington: The Brookings Institution Center on Urban and Metropolitan Policy and PolicyLink
- Keyder, Ç. ve Adaman, F. (2006). *Türkiye'de büyük kentlerin gecekondu ve çöküntü mahallelerinde yaşanan yoksulluk ve sosyal dışlanma*. Avrupa Komisyonu Sosyal Dışlanma İle Mücadele Mahalli Topluluk Eylem Planı 2002-2006.
- Kiper, P. (2007). Küreselleşme sürecinde değişen- yitirilen kentler. *Kent ve politika: Antik kentten dünya kentine içinde* (s. 77-89). Ankara: İmge Kitabevi.
- Kirman, A. (2010). İslamofobinin kökleri: Batılı mı doğulu mu? *Journal of Islamic Research*, 21(1), 21-39.
- Klauer, B. (1999). Defining and achieving sustainable development. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 6, 114-121.
- Köten, E. ve Erdoğan, B. (2014). *Engelli gençler, sosyal dışlanma ve internet*. İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Yayınları.
- Kümbetoğlu, B. (2002). Afet sonrası kadınlar ve yoksulluk. *Yoksulluk, şiddet ve insan hakları içinde* (s. 129-142). Ankara: Türkiye Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Lipu, M.H.S., Jamal, T. ve Miah, M.A.R. (2013). Barriers to energy access in the urban poor areas of Dhaka, Bangladesh: Analysis of present situation and recommendations. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 3(4), 395-411.
- Marshall, G. (2005). *Sosyoloji sözlüğü* (O. Akınhay ve D. Kömürcü, Çev.). Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Mızrak, B. (2017). Amerika'da ayrımcı politikalar ve siyahi mücadele tarihi. *İHH İnsani ve Sosyal Araştırmalar Merkezi*, 33, 1-25.
- Munck, R. (2007). Neoliberalizm ve siyaset, neoliberalizmin siyaseti (Ş. Başlı ve T. Öncel, Çev.). *Neoliberalizm Muhalif Bir Seçki içinde* (s. 106-123). İstanbul: Yordam Kitap.
-

- Nagurney, A. (2015). Design of sustainable supply chains for sustainable cities. *Environment and Planning*, 42, 40-57.
- Nakanishi, H., Sirkeci, İ. ve Cabbarlı, H. (2008). *Sorunlu bölgelerde göç*. (N. T. Yağcıbaşı, Çev.). Ankara: Global Strateji Enstitüsü.
- Ocak, E. (2002). Yoksulun evi. *Yoksulluk halleri: Türkiye'de yoksulluğun toplumsal görünüşleri* içinde (s. 89-115). İstanbul: Demokrasi Kitaplığı Yayınevi.
- Özbulut, M. ve Sayar, Ö. Ö. (2009). Bir sosyal dışlanma fotoğrafı, engelli bireylerin toplumla bütünleştirilmesine yönelik tespit, bilgilendirme ve veri tabanı oluşturma çalışması (ÖZVERİ-Malatya) projesi araştırma sonuçları. *Aile ve Toplum Eğitim Kültür ve Araştırma Dergisi*, 5(17), 59-76.
- Özgökçeler, S. ve Bıçkı, D. (2010). Özürlülerin sosyal dışlanma boyutları: Bursa ve Çanakkale örneklerinden yansıyanlar. *II. Sosyal Haklar Ulusal Sempozyumu Bildiriler Kitabı* içinde (s. 217-243). Pamukkale Üniversitesi İİBF ÇEEİ Bölümü, Pamukkale, 4-6 Kasım 2010.
- Özgür, E. F. (2006). Sosyal ve mekânsal ayrışma çerçevesinde yeni konutlaşma eğilimleri: kapalı siteler, İstanbul, Çekmeköy örneği. *Planlama Dergisi*, 4, 79-95.
- Özkan, S. (2017). Küresel neoliberalizmin kentsel tasvirinde kapalı yerleşmeler ve sosyo-mekânsal ayrışma: Latin Amerika-Türkiye. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 411-428.
- Öztürk, A. B. (2009). Bizim çocuklarımız - onların çocukları: Yoksul çocuklar ve toplumsal dışlanma. *Sosyal Dışlanma ve Sosyal Hizmet, Sosyal Hizmet Sempozyumu 09 Bildiri Kitabı* içinde (s. 161-171). Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, Ankara, 12-14 Kasım 2009.
- Öztürk, M. (2013). *Hayata renk katanlar "engelli grupları"*. Ağrı: Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Yayınları.
- Polanyi, K. (2010). *Büyük dönüşüm: Çağımızın siyasal ve ekonomik kökenleri* (A. Buğra, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Prasad, R. ve Bansal, S. (2015). Basic of urban sustainability. *2nd International Conference on Recent Innovations in Science, Engineering and Management* içinde (s. 720-726). JNU Convention Center, New Delhi. 22 Kasım 2015.
- Sapancalı, F. (2005). *Sosyal dışlanma*. İzmir: Dokuz Eylül Yayınları.
- Saraç, B. ve Alptekin, N. (2017). Türkiye'de illerin sürdürülebilir kalkınma göstergelerine göre değerlendirilmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(1), 19-50.
- Schnapper, D. (2005). *Sosyoloji düşüncesinin özünde öteki ile ilişki* (A. Sönmezay, Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Sennett, R. (2016). *Kamusal insanın çöküşü* (S. Durak ve A. Yılmaz, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sipahi, E. B. (2012). "Yeni" liberalizmin "yeni" yaşam alanları olarak güvenli siteler: Konya örneği. *Neoliberalizm ve Kentsel Eşitsizlikler* içinde (s. 110-135). *İdeal Kent: Kent Araştırmaları Dergisi*, 7,
- Somersan, S. (2004). *Sosyal bilimlerde etnisite ve ırk*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
-

-
- Somersan, S. (2012). Irkların olmadığı bir dünyada ırkçılık. *Ayrımcılık: çok boyutlu yaklaşımlar* içinde (s. 199-213). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Sorensen, A. (2011). Megacity sustainability: Urban form, development and governance. *Megacities* içinde (s. 397-418). Tokyo: Springer.
- Şahin, H. (2017). Tanımlar. *Engellilik ve etik* içinde (s. 7-10). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.
- T.C. Başbakanlık Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü. (2000). Kentlerde kadınların iş yaşamına katılım sorunlarının sosyo- ekonomik ve kültürel boyutları. Ankara: Cem Web Ofset.
- Taylor, C. (2011). *Modernliğin sıkıntıları* (U. Canbilen, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Türkiye Belediyeler Birliği, (2017). "Avrupa kentsel şartı". Erişim adresi: http://www.tbb.gov.tr/online/kitaplar/avrupa_kentsel_sarti_2017/html5forpc.html, (20.11.2017).
- The World Bank. (2016). *Taking on inequality*. Erişim adresi: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25078/9781464809583.pdf>, (20.04.2018).
- Theodor, W. A. ve Horkheimer M. (2014). *Aydınlanmanın diyalektiği* (N. Ülner ver E. Ö. Karadoğan, Çev.). İstanbul: Kabalcı Yayıncılık.
- Tokgöz, C. (2011). *Bilişim çağında toplumsal gözetim aracı olarak gözetim olgusu ve yeni iletişim ortamlarında bireyin gözetim farkındalığı üzerine bir araştırma*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Topal, A. K. (2004). Kavramsal olarak kent nedir ve türkiye'de kent neresidir?. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 276-294.
- Tufan, B. ve Özgür, Ö. (2009). Göç, farklılık ve sosyal dışlanma. *Sosyal Dışlanma ve Sosyal Hizmet Sempozyumu 09 Bildiri Kitabı* içinde (s. 85-94). Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, Ankara. 12-14 Kasım 2009.
- Tümtaş, M. S. (2012). *Kent, mekân ve ayrışma*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Türkdoğan, O. (1999). *Etnik sosyoloji*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Türkkahraman, M. ve Tutar, H. (2009). Sosyal değişme, bütünleşme ve çözülme bağlamında toplumda farklı kültür ve anlayışların yeri ve önemi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi* 1(1), 1-16.
- Uluslararası Göç Örgütü. (2009). *Göç terimleri sözlüğü* (Littera Çeviri ve Dil Hizmetleri Dnş. Ltd. Şti., Çev.). Cenevre: Uluslararası Göç Örgütü.
- UN-Habitat. (2012). *Water & sanitation*. Erişim adresi: <https://unhabitat.org/urban-themes/water-and-sanitation-2/>, (22.04.2018).
- Unat, N.A. (2002). *Bitmeyen göç, konuk işçilikten ulus ötesi yurttaşlığa*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- United Cities and Local Governments. (2016). *Global charter-agenda for human rights in the city*. Erişim adresi: https://www.uclg-cisdp.org/sites/default/files/CISDP%20Carta-Agenda_ENG_0.pdf, (17.04.2018).
-

- United Nations Human Settlements Programme. (2007). *Enhancing urban safety and security*. London: UN-Habitat.
- United Nations Human Settlements Programme. (2015). *Urban solutions*. Nairobi: Unhabitat.
- United Nations Women. (2018). *Turning promises into action: Gender equality in the 2030 agenda for sustainable development*. New York: United Nations
- United Nations. (1995). "World summit for social development". Inclusive Social Development Department of Economic and Social Affairs. Erişim adresi: <https://www.un.org/development/desa/dspd/world-summit-for-social-development-1995/wssd-1995-agreements/pawssd-chapter-2.html>, (23.02.2018).
- United Nations. (2016a). *The sustainable development goals report*. New York: United Nations.
- United Nations. (2016b) *International migration report 2015*. New York: United Nations.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs. (2019) World urban prospects: The 2018 revision. New York: UN.
- Vatandaş, C. (2007). Toplumsal cinsiyet ve cinsiyet rollerinin algılanışı. *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 35, 29-56.
- Vergara, F. (2014). *Liberalizmin felsefi temelleri* (B. Arbaş, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Wacquant, L. (2011). *Kent paryaları* (M. Doğan, Çev.). İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi.
- Weingaertner, C. ve Moberg, A. (2014). Exploring social sustainability: Learning from perspectives on urban development and companies and products. *Sustainable Development*, 22(2), 122-133.
- World Health Organization ve The United Nations Development Programme. (2009). *The energy access situation in developing countries: A review focusing on the least developed countries and sub-saharan africa*. New York.
- World Health Organization ve The World Bank. (2011). *World report on disability*. Geneva: World Health Organization.
- Yalçınan, M. C. ve Çavuşoğlu, E. (2013). Kentsel dönüşümü ve kentsel muhalefeti kent hakkı üzerinden düşünmek. *Kentsel dönüşüm ve insan hakları* içinde (s. 87-106). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Yazar, K. H. (2006). *Sürdürülebilir kentsel gelişme çerçevesinde orta ölçekli kentlere dönük kent planlama yöntem önerisi*. (Yayınlanmamış doktora tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yıldırım, E. (2006). Güncel bir kent sorunu: Kentsel dönüşüm. *Planlama Dergisi*, 1, 7-24.
- Yıldız, F. (2011). *İmar bilgisi*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Yılmaz, E. (2001). Suçlu kentin çocukları: İstanbul'da suç işlemiş çocuklar sorunu. *21. yüzyıl karşısında kent ve insan* içinde (s. 339-352). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Yiğit, Ö., Yaşar, S. ve Tayfur, T. (2009). Engelli bireylerin toplumsal hayatta yaşadıkları zorluklar ve engelsiz yarınlara için çözüm önerileri. *Sosyal Dışlanma ve Sosyal Hizmet Sempozyumu 09 Bildiri Kitabı* içinde (s. 683-690). Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, Ankara. 12- 14 Kasım 2009.
-

Yörükan, A. (2006). *Şehir sosyolojisinin ve insan ekolojisinin teorik temelleri*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Yörükan, T. (2012). *Sosyolojik ve sosyal psikolojik görüş açısıyla şehir, konut ve mahremiyet*. Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Yayını.

Yurtbaşı, M. (2012). *Excellence compact dictionary*. İstanbul: Excellence Publishing.

SUMMARY

Today, sustainability has become an increasingly important concept due to the impact of social problems such as economic crises, environmental degradation, inequality in income distribution, poverty and exclusion. The concept of sustainability refers to a call for intergenerational justice to meet the needs of the present generation with the emphasis not to compromise the ability of future generations to provide their needs. Because of this emphasis, sustainability has become a concept that should be on the focus of future plans. However, the problems in today's world reveal that sustainability remains at the level of discourse and cannot be supported by decisive steps. The aforementioned problems are deepening in cities hosting more than half of the world's population today.

The cities that constitute the main living areas of today have become the center of transportation, communication and service networks; their economic, cultural and political roles have increased. However, with the effect of rapid urbanization, cities have expanded beyond their borders; environmental degradation in cities has increased; poverty, inequality and exclusion have become the main problems of cities. It will not be possible to ensure the continuity of cities without a solution to the environmental degradation experienced in the cities and without producing socio-economic and cultural policies that respect all individuals living in the cities. This understanding necessitates addressing the concept of sustainability at the urban scale.

Urban sustainability refers to the elimination of the existing problems of cities and strengthening the possibilities of sustaining their existence. Achieving urban sustainability requires changing existing production and consumption patterns, increasing employment opportunities in the city, developing sustainable transportation systems, reducing urban poverty, fighting urban exclusion and spatial segregation, and providing transparent and accountable management mentality. In this respect, urban sustainability refers to a concept that has physical, economic, environmental, administrative and social dimensions, and an integrated approach that takes into account all dimensions is needed to ensure urban sustainability. However, the policies developed to ensure urban sustainability and the studies carried out in this field mostly focus on the environmental qualities of cities, and the social dimension of urban sustainability is relatively overlooked. In this context, the aim of the study is to analyze the social dimension of urban sustainability which is thought to be overlooked.

Today's cities have become living spaces where poverty, inequality in income distribution, ethnic and cultural polarizations and gender inequality are deepened. The main reason for this situation is the weakening of the culture of solidarity and the integration which expresses the feeling of us being in the society. The transformation of social solidarity and integration culture over time can be explained by the effects of modernization and neoliberalism.

The discontinuity in the relationship between human and object through the capitalist modernization process has spread to relationships amongst human being and people have lost the chance of being permanent in each other's lives just like the objects. Because instrumental reasoning, which expresses the sense of reason of modernization, has reduced the mind to the benefit it brings to the individual, in this process, the individual has become self-interested. Neoliberalism has made society a part of market with the aim of creating an entrepreneurial subject. Individualization accelerated by both processes resulted in weakening of the culture of social solidarity and integration.

The weakening in the culture of social solidarity and integration has resulted in the exclusion of many individuals with disadvantaged conditions in the city. As a result of this process, cities have

been spatially segregated, security-based problems have gradually increased, and the living areas of the poor part of the city have become the living spaces of the wealthy part with the rent-oriented urban transformation practices. In this process, significant inequalities in access to urban services have also occurred. For this reason, it is aimed to analyze the social dimension in the studies aimed at ensuring urban sustainability through the survey conducted in İzmir within the scope of the study.

The population universe of the survey conducted in İzmir consisted of all individuals over the age of 18 residing in İzmir, but the sample was randomly selected due to the difficulty of reaching all the people within this limit. Although the sample was randomly selected, importance was given to the implementation of the survey in different districts of İzmir and the inclusion of different age groups.

In the study, the participants were asked four questions including demographic information and thirty-seven expressions consisting of seven sections. The responses of the research were developed according to the five-point Likert scale: strongly disagree, disagree, neither agree, disagree, agree, strongly agree. The study was completed with a total of 425 people in a period of approximately 4 months. The data obtained from the study were analyzed by using the twenty-fourth version of the statistical package program called Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

In the research, firstly, gender expressions were directed to the participants, and the responses obtained from these expressions revealed that women need to feel safe in all areas of the city, and that women and men need the equal opportunities of employment opportunities in the city. In the responses obtained from the sexual identity section of the study, it was seen that the participants are hesitant to support a homosexual candidate in public administration elections that shape the country's present and future even if they do not have a homophobic attitude.

The findings obtained from the poverty section of the study indicate that the income gap between the rich and poor is high in İzmir and that the social support given to the poor is not sufficient. In the section of the research for disabled people, the participants stated that the employment opportunities for disabled people in İzmir are low and that İzmir does not have the appropriate equipment for effective living of disabled people.

The responses to the statements administered in the migration and ethnic identity section of the study revealed that participants think that the immigrants coming from different countries weaken the cultural accumulation of İzmir, adversely affect the security of İzmir and that the number of people coming with migration should be limited. Finally, the responses obtained from the spatial segregation section of the research indicate that there are areas where the participants say that they will never live in İzmir and the participants think that the rich people generally do not live in the neighborhoods where the poor people live in İzmir, there are private security sites that do not have access opportunities in İzmir and the number of mentioned sites are increasing

The data obtained within the scope of the study indicated that the problems awaiting immediate solutions in cities cannot be overcome by focusing only on the environmental dimension of urban sustainability; For this reason, it is evaluated that there is a need for decisive steps covering the social background that is relatively overlooked in the works aimed at ensuring urban sustainability

TÜRKİYE'DE CARİ İŞLEMLER AÇIĞI: NEDENLER VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ*

Hamiyet YİĞİT¹
Süleyman AÇIKALIN²

Atıf/©: Yiğit, H. ve Açıkalin, S. (2019). Türkiye'de cari işlemler açığı: nedenleri ve çözüm önerileri, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 323-340. doi: 10.17218/hititsosbil.621626

Özet Cari işlemler açığı Türkiye'nin daha istikrarlı bir ekonomik yapı ve daha yüksek ekonomik büyüme oranları sağlama hedefine karşı bir engel oluşturmaktadır. Cari işlemler açığı ve açığın gelire (GSYH) oranı 2010 sonrasında azalma eğilimine girmiş ancak halen ciddi boyutta varlığını sürdürmektedir. Bu çalışmada, Türkiye'de görülen cari açık probleminin nedenleri ve ekonomik sonuçları ele alınarak incelenmiştir. Enerji, ara mal ve sermaye mallarında dış ticarete bağımlılık, açığın nedeni olarak dikkat çekmektedir. Diğer taraftan, düşük tasarruflar ve döviz kuru politikaları da cari işlemler açığı sorununda rol oynamıştır. Nükleer enerji ve yenilenebilir enerji kaynaklarına dayanan, enerjideki yabancı kaynaklara bağımlılığı azaltacak yeni enerji planlaması cari açığın çözümü üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. İhracatta katma değeri yüksek ürünlere daha fazla önem verilmesi ve ihracatta ürün ve pazar çeşitliliğinin artırılması cari açığın azaltılmasında önemli olan diğer hususlardandır. Hükümetin tasarrufları artırmak amacıyla getirdiği Özel Emeklilik Sistemi (PPS) de orta vadede cari işlemler açığını azaltacaktır.

Anahtar Kelimeler: Cari Açık, Ödemeler Bilançosu, Dış Ticaret Açığı, Ekonomik Büyüme, Enerji İthalatı

Current Accounts Deficit in Turkey: Causes and Solution Proposal

Citation/©: Yiğit, H. and Açıkalin, S. (2019). Current accounts deficit in Turkey: causes and solution proposal. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 323-340. doi: 10.17218/hititsosbil.621626

Abstract: The current account deficit creates an obstacle for Turkey against the goal to achieve a more stable economic structure and a higher economic growth rates. The current account deficit and its ratio to gross domestic product (GDP) deficit tended to decline after 2010, but it still continues to be a serious problem. The causes and economic consequences of the current account deficits of Turkey were examined in this study. Dependency on foreign trade in energy, intermediate and capital goods is noteworthy as the important causes of the deficit. On the other hand, the low savings and the exchange rate policies were also played a role on the current account deficit problem. New energy planning for nuclear energy and renewable energy sources, which will reduce the dependence on foreign sources in energy, can have a significant impact on the solution of the current deficit. Giving more importance to products with higher value added in exports and increasing product and market diversity in export are other important issues in decreasing the current account deficit. The Private Pension System (PPS), which was introduced by the government to increase savings, would also reduce the current account deficit in the medium term.

Keywords: Current Account Deficit, Balance of Payments, Trade Deficit, Economic Growth, Energy Imports

Makale Geliş Tarihi: 18.09.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

*Bu çalışma Doç. Dr. Süleyman AÇIKALIN danışmanlığında Hamiyet YİĞİT tarafından 3.1.2018 tarihinde tamamlanan "Türkiye'de Cari İşlemler Açığı Sorunu: Nedenleri, Ekonomiye Etkileri ve Çözüm Önerileri" başlıklı ve 491302b tez no'lu yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹Sorumlu Yazar, Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Mezunlu, <http://orcid.org/0000-0002-8911-9686>

²Doç. Dr., Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, suleymanacikalın@hitit.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-9634-3897>

1. GİRİŞ

Cari açık problemini uzun süredir yaşayan Türkiye bu problemi 1980 yılı öncesinde uygulanan ithal ikameci sanayileşme stratejisinin bir parçası olarak ithalatı kısıtlayıcı önlemler aracılığı ile çözmeye çalışmıştır. İzlenen sanayileşme stratejisi artan küreselleşme ve küresel boyutta yaşanan liberalleşme sonucunda ortaya çıkan ortama uyum sağlamak amacı ile değiştirilmiştir. 1980 öncesine kadar izlenen ithal ikameci sanayileşme stratejisinde ithaline ihtiyaç duyulan malların yurt içinde üretilmesi, yani ikame edilmesi, amaçlanmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte, ülke ekonomisinin dış dünya ile serbest ticaret yapmasının önü açılmış ve ihracata dayalı sanayileşme stratejisi uygulanmaya başlamıştır. Hızlı başlayan liberalleşme süreci, ihracattan daha hızlı artan ithalat sonucu büyüyen bir cari açık sorunu ile sonuçlanmıştır. Gerek dünya ve gerek ise Türkiye ekonomisinde yaşanan değişimler cari işlemler açığını etkileyen faktörlerin de zamanla farklılaşmasına yol açmıştır. 2000 yılı öncesinde, cari açık daha çok tasarruf açığı, faiz ve kur politikalarından kaynaklı spekülasyon sermaye akımları ve yetersiz Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) gibi unsurlar ile açıklanmıştır. 2000 sonrasında ise bu etkenlerin yanında, üretimde ve enerjide dışa bağımlılık daha ön plana geçmiştir.

2. CARİ AÇIK VE ÖDEMELER BİLANÇOSU

Bir ülkenin dış dünya ile bir yıllık sürede gerçekleştirdiği ekonomik işlemlerin tümü ödemeler bilançosu olarak adlandırılan bir hesaba kayıt edilir. Bu hesapta ülkenin mal, hizmet ve sermaye hareketleri gibi işlemler neticesinde elde ettiği döviz gelirleri ve giderleri yer alır. Dolayısıyla ödemeler dengesi, ülkenin uluslararası alanda ekonomik ve mali gücünü ortaya koymakta ve aynı zamanda ülkenin ekonomik faaliyetlerinin sağlıklı yürüyüp yürümediğini göstermektedir.

Ödemeler dengesi tablosu cari işlemler hesabı, sermaye ve finans hesabı, net hata ve noksan hesabı ile rezerv hareketleri olmak üzere dört ana bölümden oluşmaktadır. Ödemeler bilançosunda en fazla öneme sahip olan hesap cari işlemler hesabıdır ve bu hesapta, ülkenin mal ve hizmet ticareti, yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen gelirler, kar ve temettü transferleri ile karşılıksız transferler yer alır. Cari işlemler fazlası, ekonomide toplam harcamaların dolayısıyla da istihdamın artması yönünde katkı sağlarken, cari işlemler açığı ise toplam talep ve dolayısıyla ulusal gelir düzeyini düşürücü yönde etkide bulunur (Seyidoğlu, 2013, s. 93).

1990'lı yıllarda, Latin Amerika ile Doğu ve Güney Doğu Asya ülkelerinde cari açık temelli ekonomik krizlerin yaşanması, cari açığı bir kriz işareti olarak ele alan çalışmaların artmasına yol açmıştır. Finansal krizlerin oluşumunda öncü gösterge olarak iktisat yazınında kabul görmüş göstergelerden en önemlisi cari açık/GSYH oranıdır. Rudiger Dornbusch (1998) bu oranın %4'ü geçmesinin ülkeyi finansal bir krize sürükleyebileceğini belirtmiştir. Lawrence Summers, cari açık/GSYH oranının %5 olmasını tehlike sınırı olarak kabul ederken Ercan Uygur ise eşik değerin Türkiye ekonomisi için %3,5 olduğunu belirtmiştir (Çakmak, 2013, s. 244). Ancak bazı iktisatçılar (Songur ve Yaman, 2013; Subaşat, 2010), cari açığın kriz doğurma riskinin ölçülmesinde bu oranların tek başına yeterli olmadığına dikkat çekmiştir. ABD gibi bazı gelişmiş ülkelerde ve birçok gelişmekte olan ülkede bu oran yüksek olduğu halde finansal bir krizin yaşanmamaktadır. Bu görüşe göre kriz öngörüsü için ülkenin büyümesi, borçlanma olanakları, yatırım seviyesi gibi diğer makro göstergelerdeki seyrine bakılarak tahmin yürütülmesi önem arz etmektedir.

3. TÜRKİYE'DE CARİ AÇIĞIN NEDENLERİ

3.1. Dış Ticaret Açığı

Türkiye ekonomisinde cari açığa yol açan unsurların en başında dış ticaret açığı yer alır. Dış ticaret açığındaki 2000 sonrası gözlenen hızlı artış Yılmaz ve Karataş (2009)'a göre sanayi

üretiminde ithalat bağımlılığı yüksek olan enerji ve petrol ürünleri sanayi, ana metal ve kimya sanayi ile otomotiv gibi sektörlerinin ön plana çıkması sonucu oluşmuştur.

Tablo 1. Türkiye’nin Yıllara Göre Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi	İhracat/İthalat (%)
2005	73,5	116,8	-43,3	62,9
2006	85,5	139,6	-54,1	61,3
2007	107,3	170,1	-62,8	63,1
2008	132,0	201,9	-69,9	65,4
2009	102,3	140,9	-38,8	72,5
2010	113,9	185,5	-71,7	61,4
2011	134,9	240,8	-105,9	56,0
2012	152,5	236,5	-84,1	64,5
2013	151,8	251,7	-99,9	60,3
2014	157,6	242,2	-84,6	65,1
2015	143,9	207,3	-63,4	69,4
2016	142,6	198,6	-56,0	71,8
2017	157,0	233,8	-76,8	67,1
2018	167,9	223,0	-55,1	75,3

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2019.

Tablo 1’de dış ticarete sürekli açık verildiği ve bu açığın 2011 yılında en yüksek değere ulaştığı görülmektedir. Türkiye’nin dış ticaret hacmi devamlı artarken ihracatın ithalatı karşılama oranı ise ortalama %65 civarında kalmıştır.

Türkiye ihracatının düşük olmasında pazar ve ürün çeşitliliğinde yetersizlik, kalite-fiyat dengesindeki düşük rekabet gücü ve ihraç ürünlerinin katma değer derecelerinin göreceli düşüklükleri gibi hususlar rol oynamaktadır. Dış ticaret açığı konusunda bazı ülkelerle yaptığımız ticaretin dengesizliği dikkat çekicidir. Bu durumun önemi Tablo 2’de gösterilmiştir. Tabloya göre, Türkiye’nin 2018 yılında en fazla dış ticaret açığı Rusya’ ile ticaretinde olmuştur. Son yıllarda Rusya’dan hem enerji hem de savunma sistemleri ithalatımız yükselmiştir. En fazla dış ticaret açığı verdiğimiz ikinci ülke ise Çin’dir. Bunun nedeni ise Çin mallarının, Türk malları karşısında her zaman fiyat avantajına sahip olmasıdır. İran ile ticaretimizde enerji ithalatından, ABD ve Almanya ile yapılan ticarete ise teknoloji ve savunma araçları ithalatından kaynaklı açıklar gerçekleşmektedir.

Tablo 2. Türkiye’nin 2018 Yılında En Fazla Dış Ticaret Açığı Verdiği Ülkeler (Milyar \$)

Ülkeler	İhracat	İthalat	Denge
Rusya	3,400	21,990	-18,590
Çin	2,913	20,719	-17,806
İran	2,393	6,931	-4,538
Almanya	16,137	20,407	-4,270
ABD	8,305	12,378	-4,073

Kaynak: TÜİK, 2019.

3.2. Enerji İthalatı ve Enerjide Dışa Bağımlılık

Türkiye, enerji kaynakları sınırlı ve enerji talebi yüksek bir ülke olup ekonomik ve sosyal gelişmeler enerji tüketimini artırmakta ve bu da dışa bağımlılık nedeniyle cari açığı büyütülmektedir. Büyümenin sürdürülebilmesi için enerji tüketimi sürekli olarak artmakta ancak enerji arzımız aynı hızda arttırılamamaktadır.

Türkiye 1970’li yıllarda yaşanan petrol krizi sonrasında linyite dayalı termik santral ve hidroelektrik santral yatırımları ile enerji üretiminde önemli adımlar atmış ancak talep artışı

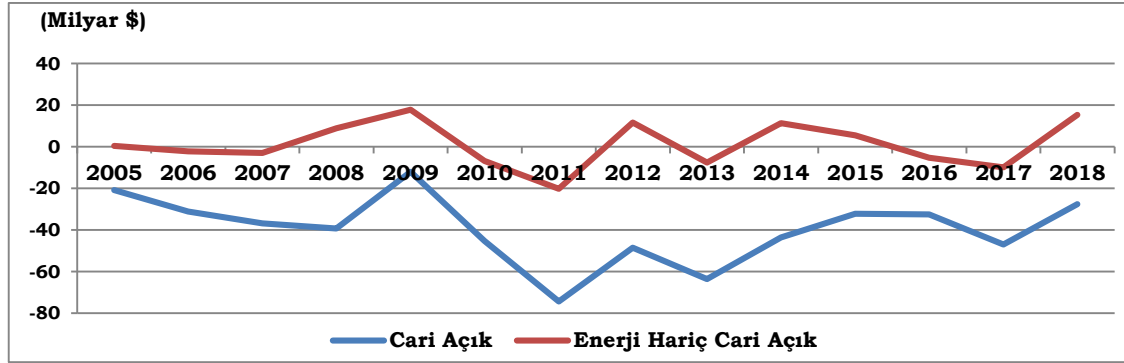
karşılanamamıştır. 1990 sonrasında artan enerji tüketimi, fosil kaynaklar bakımından fakir olan Türkiye'yi daha da dışa bağımlı hale getirmiştir. Bu durum Tablo 3'de gösterilmiştir. Buna göre enerji talebi 1990'dan 2015'e kadar %145 artarken; enerji talebini karşılayacak yerli üretimde ancak %22 oranında artış kaydedilmiştir. Yani, 1990 yılı enerji talebinin %48,39'u yerli üretimle karşılanırken, bu oran, 2015 yılına gelindiğinde %24'e gerilemiştir. 2015 yılı itibarı ile toplam enerji talebinin %75'i ithalat yoluyla sağlanmaktadır.

Tablo 3. Türkiye'nin Genel Enerji Dengesi (1990-2015)

Gösterge Kalemleri	1990	2015	Değişim
Toplam Enerji Talebi (Milyon TEP³)	52,7	129,27	%145,29
Toplam Yerli Üretim (Milyon TEP)	25,5	31,13	%22,08
Yerli Üretimin Talebi Karşılama Oranı	%48,39	%24,08	-%50,24

Kaynak: TMMOB, 2017, s. 14.

Daha da kötüsü, enerji ithalatının cari işlemler dengesini bozucu etkisi sadece miktar değişimlerinden değil fiyat değişimlerinden de kaynaklanmaktadır. Kurlarda yaşanan değer kaybı da enerji ithalini olumsuz etkilemektedir. 2013 sonrasında dünya petrol arzı artmış ve fiyatlar gerilemiştir ancak bu kez de kurlardaki yükselişlerden kaynaklı olarak enerji ithalatı artmıştır. Enerji ithalatının cari açık üzerindeki son derece önemli etkisi Şekil 1 üzerinde izlenebilmektedir. 2008-2009 yılları ve 2012 sonrasında enerji ithalatına gerek duyulmaması halinde cari açığın neredeyse bütünüyle ortadan kalkabileceği Şekil 1 üzerinde görülebilmektedir. Bu şekil bize 2008 küresel ekonomik krizi sonucu 2009-2011 arasında enerji ithalatının azaldığını ancak 2011 yılında yaşanan Arap Baharı olaylarının sonucunda enerji fiyat artışı sonucunda enerji ithalatının değerinin tekrar yükseldiğini göstermektedir.



Şekil 1. Türkiye'de Enerji İthalatının Cari Açık Üzerindeki Etkisi

Kaynak: Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) 2016 ve TÜİK 2019 verileri.

Son yıllarda, küresel piyasalarda enerji fiyatları azalma eğilimindedir. Bunun nedenlerinden bir tanesi OPEC üyelerinin üretimi kısma konusunda net bir fikir birliğine varamamış olmalarıdır. Bu durum petrol arzının artmaya devam etmesine ve dolayısıyla fiyatların 2014'ten bu tarafa düşmesine yol açmıştır. Enerji fiyatlarındaki düşüşü sağlayan diğer çok önemli bir neden ise dünyanın en büyük petrol ve doğal gaz ihracatçısı olan ABD'nin, kaya gazı ve petrolü üretim yöntemi ile piyasada oluşturduğu arz artışıdır (Karagöl, Kaya ve Koç, 2016, ss. 12-14).

Türkiye, enerji kaynağı sağlayan Ortadoğu bölgesinde yer almasına rağmen, enerji fiyatlarındaki ani değişiklikler, bölgesel siyasi gelişmeler ve kurdaki dalgalanmalar nedeni ile bu avantajını tam olarak kullanamamaktadır. Türkiye'nin enerji ithalatında en fazla paya sahip olan kaynaklar ise

³ TEP: Ton Eşdeğer Petrol. 1 TEP= 1 ton fuel oil veya 1200 m³ doğalgaza eşdeğerdir.

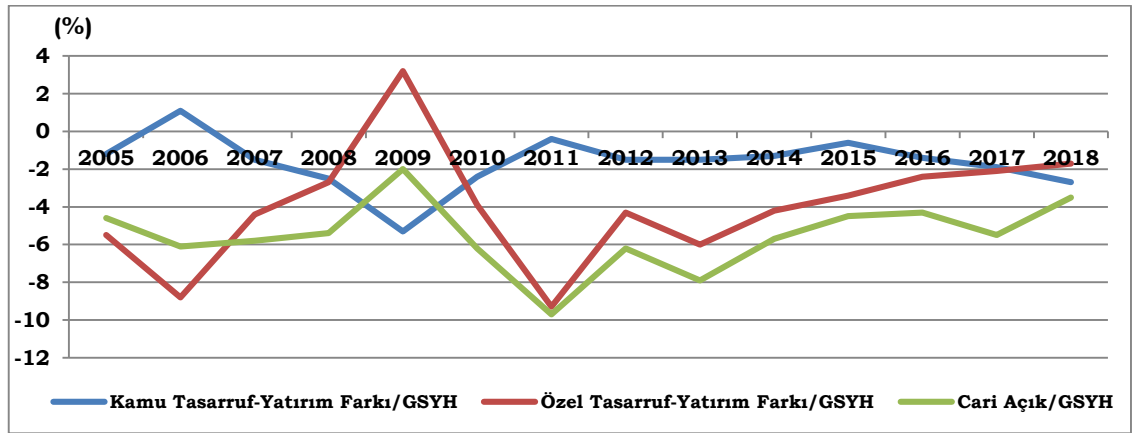
petrol ile doğalgazdır. EPDK 2019 yılı raporuna göre, 2018 yılında petrolde ithalata bağımlılık oranı yaklaşık %93; doğal gazda ithalata bağımlılık oranı ise %99 seviyesindedir.

Türkiye’nin enerji ithalatının arkasında, elektrik üretiminde petrol ve doğal gaz kullanımına ağırlık verilmesi yatmaktadır. 2018 yılı elektrik üretiminin enerji kaynaklarına göre dağılımına bakıldığında, ithal edilen doğalgazın %30,9’u elektrik üretiminde kullanıldığı görülmektedir. Bunu sırasıyla %22,9 hidroelektrik, %21,3 ithal kömür, %15,3 linyit ve %6,7 rüzgâr enerjisi izlemektedir (EPDK, 2019, s. 21). Elektrik üretiminin üçte biri, ithal edilen kaynakla gerçekleştiği sürece cari açık bu durumdan olumsuz etkilenmeye devam edecektir.

3.3. Tasarruf-Yatırım Dengesizliği

Cari işlemler açığının temelinde yatan ilişkilerden birisi toplam tasarruf ve yatırım dengesidir. Tanım gereği cari işlemler dengesi toplam yatırımlar ile toplam tasarruflar arasındaki farka eşittir. Bu bağlamda tasarruf sorunu, Türkiye ekonomisinin yapısal bir sorundur ve net tasarruf oranının genellikle negatif olması, cari açığı ve yatırımların finansmanı için dış kaynak ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır (Yılmaz ve Karataş, 2009, s. 77).

Cari açığın gelire oranı ile kamu ve özel kesim tasarruf-yatırım açıklarının GSYH’ya oranları Şekil 2’de yer almaktadır. Genel olarak kamu tasarruf açığı ve özel sektör tasarruf açığı ters yönlerde seyir etmektedir. 2006’dan başlayarak 2009 yılına kadar kamu net tasarruf oranı azalırken özel kesim oranı yükselmiş ve 2009 sonrası bu durum tersine dönmüştür. 2013 sonrasında ise özel kesim net tasarruf açığı azalırken kamu kesiminde açık artmamış ve sonuç olarak da cari açık oranı veya ona eşit olarak ulusal boyuttaki toplam net tasarruf açığı azalma seyri göstermiştir.



Şekil 2. Türkiye’de Cari Açık ve Tasarruf-Yatırım Açıklarının GSYH’ya Oranları

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı 2019 verileri.

2009 yılında özel kesimce net tasarruf fazlası verilmiş, ancak aynı dönemde küresel krize önlem için alınan mali politikalar nedeniyle harcamalar yükselmiş ve kamu açıkları artmıştır. Harcamaların artması, sonraki yıllarda büyüme üzerinde olumlu etki yapmış ve 2010 yılında %9,2, 2011 yılında ise %8,8 oranında ekonomi büyümüştür. Ancak yüksek büyüme rakamları beraberinde cari açık artışını da tetiklemiştir. 2010 yılından itibaren, özel sektöre yönelik teşvik ve destekler neticesinde özel kesim tekrar yatırıma yönelirken, kamu kesimi açığı azalmaya başlamıştır.

3.4. Reel Döviz Kuru Politikaları

Döviz kuru politikaları, cari işlemler hesabı ve uluslararası rekabet gücü açısından stratejik bir unsur olarak görülmekte ve döviz kurundaki hareketlerin genellikle cari açığı etkilediği kabul

edilmektedir. Döviz kurunun düşmesinin, yani TL'nin değer kazanmasının ithalatı ve dolayısı ile cari açığı arttırması ve döviz kurunda yükselişin ise tersine ihracatı arttırırken açığı azaltması beklenir.

Tablo 4. Reel Döviz Kuru, Reel İthalat ve Reel İhracat (2005-2018)

Yıl	Reel Döviz Kuru	Reel İhracat (Milyar \$)	Reel İthalat (Milyar \$)
2005	112,9	73,5	116,8
2006	111,2	85,5	139,6
2007	119,1	107,3	170,1
2008	118,4	132	201,9
2009	110,3	102,3	140,9
2010	120,7	113,9	185,5
2011	106,4	134,9	240,8
2012	109,2	152,5	236,5
2013	107,5	151,8	251,7
2014	102,3	157,6	242,2
2015	98,9	143,9	207,3
2016	98,8	142,6	198,6
2017	89,0	157,0	233,8
2018	77,2	167,9	223,0

Kaynak: TÜİK 2019 ve TCMB 2019.

Türkiye'de ise ithalattaki ara mal ve enerji bağımlılığın yüksekliği nedeniyle kurun yükselmesi cari açığın azalmasına yetmemektedir. Tablo 4'e göre, 2005-2008 yılları arasında reel kurda artışların gerçekleştiği dönemler olmasına rağmen dış ticarete beklenen iyileşmeler aynı dönem için gerçekleşmemiştir.

2009 yılında kurda yaşanan ciddi düşüşe paralel olarak reel ihracat gerilemiştir. Ancak bu dönemde aynı zamanda küresel krizden dolayı yaşanan dış talep daralmasını ve bunun etkisini de unutmamak gerekir. Talep daralış etkisi Türkiye'nin ithalatında da net olarak görülebilmektedir. Kurdaki düşüşe rağmen ithalatımız azalmıştır. 2010 yılındaki yükselişten sonra kurun 2018 yılına kadar düştüğü görülmektedir. TL'nin değer kazandığı 2011 yılından itibaren ihracat ve ithalat artarak, küresel kriz öncesindeki seviyesine yeniden çıkmıştır. Son yıllarda ise kurlardaki düşüşe rağmen hem ihracatta hem de ithalatta artışlar devam etmektedir. Bu durum, artan ihraç malı üretimi için kullanılan ithal girdi miktarının yüksekliğine işaret etmektedir.

3.5. Ekonomik Büyüme ve Cari Açık İlişkisi

Ekonomik büyüme bir dönemde bir ülkede üretilen nihai mal ve hizmetlerin miktarındaki artıştır. Tanımı kişi başı reel gelir artışı olarak yapmak da mümkündür. Büyümenin cari denge içerisinde yer alan ticaret dengesi ile ilişkisine bakmak için GSYH hesabını harcama yöntemi ile yapabiliriz. Bu yaklaşımda tüketim harcamaları (C), yatırım harcamaları (I), hükümet harcamaları (G) ve net ihracat (X-M), ülkenin ekonomik büyümesini oluşturan bileşenler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye için dış ticaret açığı ile büyüme hızı arasında genellikle doğru yönlü bir ilişki izlenmektedir. Genellikle dış talebe dayalı büyüme yapısının olduğu ülkelerde, yüksek büyüme hızları cari işlemler açıklarına yol açmazken, yurt içi talebe dayalı bir büyüme yapısı arz eden Türkiye gibi ülkelerde (Yunanistan, İspanya, İtalya) büyüme hızlarındaki artışlar cari açıkları yükseltmektedir (Yalçınkaya ve Temelli, 2014, s. 205).

Tablo 5. GSYH Büyümesine Katkılar (%)

Yıl	Net İhracat	Yatırım	Tüketim	GSYH
2008	1,9	-1,0	-0,2	0,7
2009	2,7	-7,1	-0,3	-4,7
2010	-4,4	8,6	4,7	9,2
2011	-1,5	3,9	7,5	8,8
2012	4,0	-2,2	0,3	2,1
2013	-2,6	2,8	4,0	4,2
2014	2,0	-0,5	1,5	2,9
2015	-0,3	0,4	3,9	4,0
2016	-1,1	-0,2	4,5	3,2
2017	0,1	1,4	5,9	7,4
2018	-0,4	-1,7	4,7	2,6

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2019.

Türkiye’nin büyümesine katkı yapan kalemler Tablo 5’de gösterilmiştir. Buna göre, 2008 ve 2009 yıllarında, net ihracatın katkısı pozitif olmakla birlikte yurt içi talepteki durgunluk nedeniyle GSYH artışı 2008’de %0,7 ile çok sınırlı kalmış ve hemen sonrasında 2009’da yurt içi talebin aşırı daralması sonucu %4,7 oranında ekonomik küçülme gerçekleşmiştir. 2010 yılında tüketim harcamalarındaki artış ithalatı uyararak net ihracatı negatife çevirmiş; büyüme daha çok yatırım harcamalarından etkilenerek %9,2 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2011 yılında iç talep kaynaklı ve 2012 yılında ise daha çok dış ticarete dayanan bir büyüme gerçekleşmiştir. Aynı yıl, tüketim harcamalarının da düşmesi ithalatı azaltmış, dolayısıyla cari açık gerilemiştir. Yurt dışı piyasalardaki ve daha çok AB ülkelerindeki ekonomik durgunluktan dolayı net ihracatın büyüme katkısı 2014 ve 2017 yılları hariç, 2018 yılına kadar negatif olmuştur.

Tablo 6. 2005-2018 Döneminde Büyüme ve Cari Açık Göstergeleri

Yıl	Büyüme (%)	Cari Açık (Milyar \$)	Cari Açık/GSYH (%)
2005	7,6	-21	-4,6
2006	6,9	-31,2	-6,1
2007	4,5	-36,9	-5,9
2008	0,7	-39,4	-5,4
2009	-4,7	-11,4	-2,0
2010	9,2	-44,6	-6,2
2011	8,8	-74,4	-9,7
2012	2,1	-47,9	-6,2
2013	4,2	-63,6	-7,9
2014	2,9	-43,6	-5,7
2015	4,0	-32,3	-4,5
2016	3,2	-32,6	-4,3
2017	7,4	-47,1	-5,5
2018	2,6	-27,6	-3,5

Kaynak: TÜİK, 2019.

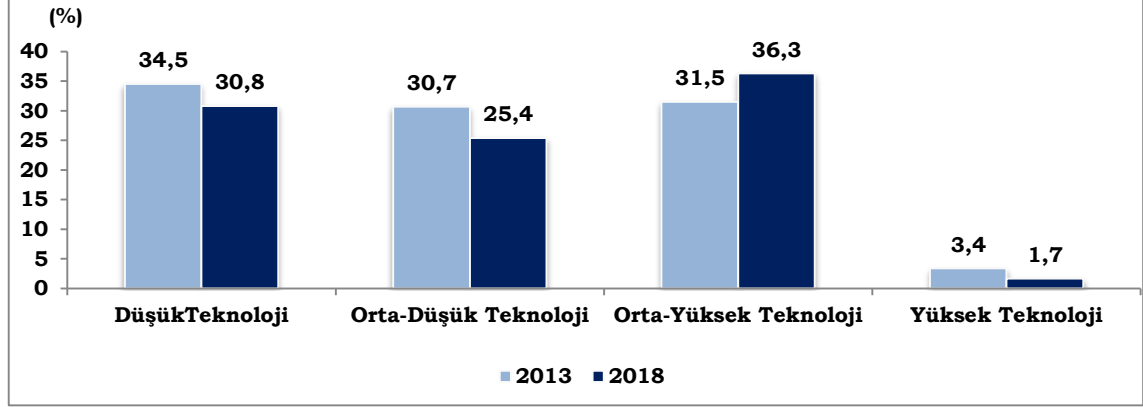
Türkiye’nin ekonomik büyüme ve cari işlemler performansı incelendiğinde, genellikle yurt içi talebe dayalı büyümenin olduğu gözlenmektedir. Tablo 6’daki büyüme ve cari açık verileri incelendiğinde, birkaç istisna dışında cari açık ile büyümenin aynı yönde ilerlediğini görebilmekteyiz. Örneğin, 2009 yılında ekonomik büyüme %-4,7 olarak gerçekleşirken, cari açık 2008 yılına göre yaklaşık üç kat düşerek 11 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir. 2010 yılında ise ekonomik büyüme %9,2 düzeyine çıkmış ancak cari açık da 44,6 milyar dolara yükselmiştir. 2011 yılında yine yüksek büyüme oranına karşılık cari açık artmış, 2012 yılında büyüme hızındaki düşüşle cari açık gerilemiştir.

4. TÜRKİYE’DE CARİ AÇIK SORUNUNA YÖNELİK ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

4.1. İhracata Yönelik Yeniden Yapılanma

Mal ve hizmet ithalatının, ihracatından fazla olduğu Türkiye ekonomisinde, ihracat gelirlerinin artması için yüksek katma değerli teknoloji yoğun ürün ihracatı arttırılmalıdır. Türkiye’nin 2000

yılı öncesi ihracatının önemli bir kısmı emek yoğun sektörlerden gerçekleştirilmiş, makine sektörünün ihracat içindeki payı oldukça düşük seviyede kalmıştır. Türkiye'nin teknoloji yoğunluğuna göre yaptığı ihracatı gösteren Şekil 3'de, 2013 ve 2018 yılı verileri karşılaştırılmıştır. Buna göre, imalat sanayimizin üretim yapısının hâlihazırda düşük, orta-düşük ve orta-yüksek teknolojik ürün kompozisyonundan oluştuğu, yüksek teknolojik ürünlerin ise düşük seviyelerde seyrettiği görülür.



Şekil 3. Türkiye'nin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İhracatı

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2019 ve TÜİK 2019.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının, Türkiye Sanayi Stratejisi 2015-2018 Raporu'nda, ileri teknoloji ürünleri; temel eczacılık ve tıp malzemeleri, bilgisayar, elektronik ve optik ürünler, hava ve uzay araçları ile ilgili ürünlerden oluşmaktadır. Orta-ileri teknoloji ürünleri; kimyasal ürünler, elektronik makine ve teçhizat, motorlu kara taşıtları, römork ve bunların yedek parçaları, gemi ve tekne ile tıp ve diş hekimliği malzemelerinden oluşmaktadır. Orta-düşük teknoloji ürünleri; kömür ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, plastik ve kauçuk ürünleri ile madenlerin imalatı, fabrikasyon metal ürünleri imalatı, gemi-tekne yapımı ve ekipmanlarının onarımı-kurulumundan oluşmaktadır. Düşük teknoloji ürünleri ise gıda ürünleri, içki, tütün ürünleri, tekstil, giyim eşyası, deri ve ilgili ürünleri, ağaç ve ürünleri, kâğıt ve ürünleri ile mobilya imalatından oluşmaktadır.

Türkiye Sanayi Stratejisi 2015-2018 Raporu'na göre, otomotiv, makine-imalat, bilgi ve iletişim teknoloji sektörleri, ülkemizin Ar-Ge yenilik kapasitesi açısından güçlü olduğu öncelikli alanlar iken; enerji, su, gıda, savunma, uzay ve sağlık alanları da Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri açısından geliştirilmesi gereken öncelikli alanlar olarak belirtilmiştir.

Şekil 3'de görüldüğü gibi Türkiye'nin, yüksek teknoloji ürün ihracatının toplam ihracat içindeki payı düşüktür. Türkiye'nin katma değeri yüksek olan, bilgiye ve inovasyona sahip sanayi ve üretim yapısını güçlendirmesi gerekmektedir.

Tablo 7'de Türkiye'nin toplam ihracatında, ülke gruplarının aldığı paylar yer almaktadır. Tablodaki verilerde, Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin ihracatımız içerisindeki payı yaklaşık %50'dir. Ancak, 2007-2008 küresel krizin AB ülkelerinde hızla yayılmasıyla, AB ülkelerine olan ihracatımızda 2008 yılında keskin bir düşüş yaşanmış ve %56'lardan %48'lere gerilemiştir. Öte taraftan, 2008 yılından itibaren Türkiye'nin Yakın ve Ortadoğu ülkeleri ile Kuzey Afrika ülkelerine olan ihracatında hızlı bir artış yaşandığı görülmektedir. Pazar çeşitliliğinde bir artışa işaret eden bu gelişme olumlu bir duruma işaret etmektedir. Türkiye'nin, dış ticaret payının yüksek olduğu

bölgelerde yaşanan ekonomik-siyasi gelişmelerden daha az etkilenmesi için pazar çeşitliliği politikasını sürdürmesi ve bir pazara bağımlılığın taşıdığı riski azaltması gerekmektedir.

Tablo 7. Ülke Gruplarına Göre Yıllık İhracatın Toplam İçindeki Payı (%)

Yıl	AB (28 Ülke)	Yakın ve Orta Doğu	Diğer Avrupa (AB Hariç)	Kuzey Afrika	Kuzey Amerika	Diğer Afrika	Diğer Asya	Diğer Ülke ve Bölgeler ⁴
2007	56,6	14,1	9,8	3,8	4,2	1,8	4,9	4,8
2008	48,3	19,3	11,6	4,8	3,6	2,4	5,4	4,6
2009	46,2	18,9	10,9	7,4	3,5	2,7	6,6	3,8
2010	46,5	20,5	9,8	6,2	3,7	2,0	7,5	3,8
2011	46,4	20,7	9,4	5,0	4,0	2,7	7,6	4,2
2012	39,0	27,8	9,3	6,2	4,4	2,6	6,9	3,8
2013	41,5	23,5	9,4	6,6	4,3	2,7	7,9	4,1
2014	43,5	22,5	9,6	6,2	4,6	2,5	7,5	3,6
2015	44,5	21,7	9,8	5,9	4,9	2,7	7,2	3,3
2016	48,0	22,0	6,8	5,4	5,2	2,7	6,8	3,1
2017	47,1	22,5	6,2	4,8	6,2	2,6	7,2	3,4
2018	50,0	17,5	7,0	5,6	5,7	3,0	7,4	3,8

Kaynak: TÜİK 2019 verileri ile hesaplanmıştır.

İhracat gelirlerini arttırarak cari açığı sorununun çözme yolunda atılabilecek diğer bir adım da ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesidir. Sınırlı sayıda pazara bağlı olmak kadar sınırlı sayıda ürüne bağlı kalmak da ülkenin ihracatını etkileyerek döviz gelirlerinde istikrarsızlığa yol açmaktadır. Dolayısıyla, ülkelerin mevcut ihracat karmasındaki mal paylarını değiştirerek veya ihracat sepetine yeni mallar ekleyerek ihracat çeşitliliğini yakalamaları mümkün olabilecektir. (Kaplan ve Tur, 2017; Değer, 2010).

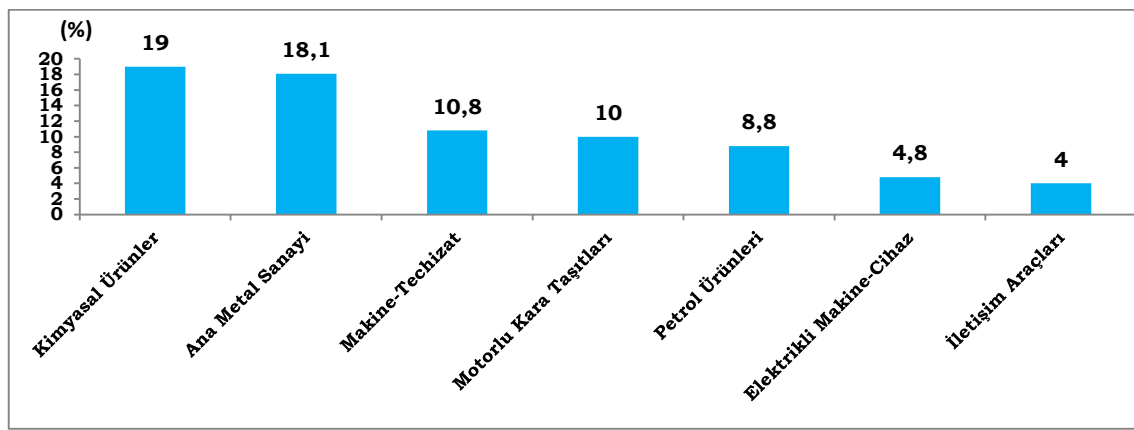
Kaplan ve Tur (2017)’de yapılan Türkiye ekonomisinin ihracat yapısına ilişkin analiz ürün bazında çeşitliliğinin 2000 sonrasında arttığını ancak küresel kriz sonrasında sürecin yavaşladığını; buna karşın yeni pazarlara açılmanın devam ettiğini belirlemiştir.

İhracatta özellikle de dış alım gücü yüksek ve dünya ticaretinde payı giderek artan sektörler hedef sektör olarak belirlenmelidir. Söz konusu sektörler makine-imalat ve elektrikli cihazlar sanayisi ile otomotiv, tekstil-hazır giyim ve gıda sanayidir. Türkiye’nin bu sektörlerle, dünya ticaretinin yapısı da göz önünde tutularak, AB dışındaki diğer ülke ve bölgelere ve hatta komşu ülkelere yönelmesi, dolayısıyla bölgesel ticari ilişkileri zorlaması gerekmektedir.

4.2. Seçici İthal İkameci Sanayileşme

Türkiye’nin üretim yapısında ithal girdi belirleyici bir rol oynamakta ve nihai mal üretimi çoğunlukla ara mal ve sermaye mallarının dışarıdan ithal edilmesiyle sağlanmaktadır. Kullanılan girdilerin yurt içindeki üretici firmalardan sağlanması, oluşturulan katma değer ülke içinde kalmasının yanı sıra, bu sektörlerde yapılacak yatırımlarla rekabet güçleri de artacaktır. (Genç, 2016, s. 8). Ara mal ithalatı, ilgili sektör açısından gelir kaybına neden olurken, ulusal ekonomi açısından da döviz transferine yol açmaktadır. Söz konusu bağımlılığın bir diğer olumsuz etkisi ise üretimin, girdinin tedarik edildiği ülke veya bölgelerdeki belirsizliklerden ve emtia fiyatlarındaki dalgalanmalarından etkilenme durumunun ortaya çıkmasıdır.

⁴ Diğer ülke ve bölgeler: Türkiye Serbest Bölgeleri, Orta Amerika ve Karayipler, Güney Amerika, Avustralya ve Yeni Zelanda.



Şekil 4. İmalat Sanayi İthalatında En Fazla Paya Sahip Sektörler (2018)

Kaynak: TÜİK, 2019 Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması (ISIC) verileri.

Türkiye ithalatının mal gruplarına göre dağılımında ilk sırayı ara mal ithalatı, daha sonra ise sırasıyla sermaye malı ve tüketim malları ithalatı almaktadır. 2018 yılında gerçekleşen ara mal ithalatı %76'dır. İthal girdiyi en fazla kullanan sektörler ise Şekil 4'te yer almaktadır. Buna göre, 2018 yılında imalat sanayi ithalatından en fazla payı %19 ile kimyasal madde ve ürünler alırken bunu sırasıyla, %18,1 ile ana metal sanayi, %10,8 ile makine ve teçhizat, %10 ile motorlu kara taşıtları ve %8,8 ile petrol ürünleri takip etmiştir. Söz konusu ilk beş sektörün imalat sanayi toplam ithalatından aldığı pay %66,7 iken, ilk yedi sektörün aldığı pay %75,5'tir.

TÜİK tarafından 2018 yılında yayınlanan Dış Ticaret Raporunda, Türkiye'nin imalat sanayi ithalatının teknolojik yapısı incelendiğinde yüksek teknoloji ürünlerin payı %16,5'tir. İthalatın %14,8'i düşük teknolojili ürünler, %25,6'sı orta-düşük teknoloji ürünler ve %43'ü orta-yüksek teknolojili ürünler oluşturmaktadır. Ara malı kullanımında dış bağımlılığın azaltılması için, Şekil 4'de yer alan sektörlerin, öncelikli olarak ele alınması gerekir. Özellikle de bu sektörlerin desteklenmesi noktasında izlenecek politikalar, Kalkınma Bakanlığının 2018-2020 dönemi Orta Vadeli Programında belirlenmiştir. Raporla, öncelikle bu sektörlerin ihtiyaç duyduğu ara malların yurt içinde üretiminin sağlanacağı ve bunun için yatırımların yapılacağı, özellikle de yurt içinde üretimi bulunmayan veya yetersiz olan ürünlerin yatırımlarına ağırlık verileceği belirtilmiştir (OVP, 2017, ss. 41-53).

4.3. Enerjide Dışa Bağımlılığın Azaltılması

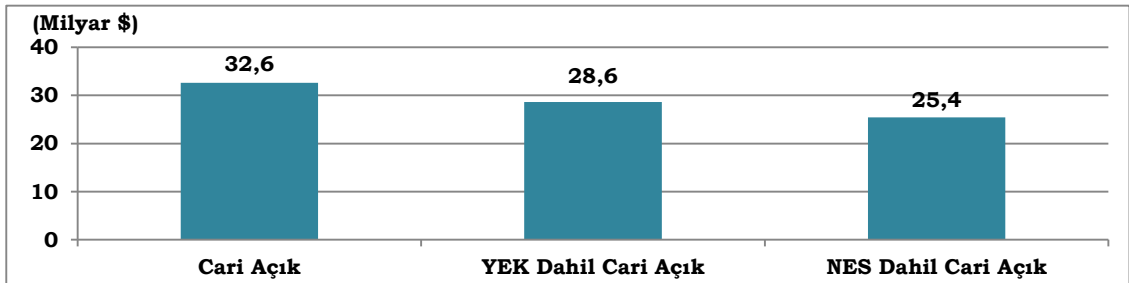
Türkiye'nin sanayi üretiminde kullandığı enerjide %75 oranında dış bağımlılığın olması, cari açığı oluşturan en temel faktörlerden birisidir. Daha önce Şekil 1 verileri üzerinden anlatıldığı üzere enerji ithalatının olmaması durumunda ülkenin cari açığı neredeyse tamamen kapanmaktadır.

Fosil yakıt ithalatının cari açıkları artırması, Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmesini de zorunlu kılmaktadır. Enerji ihtiyacının yaklaşık dörtte üçünü ithalat ile sağlayan ve enerji tüketiminde dünyada ilk 20 ülke arasında olan Türkiye, Yenilenebilir Enerji Kaynakları (YEK) konusunda önemli bir potansiyele sahip olmasına rağmen güneş, rüzgâr, hidrolik, biyokütle ve jeotermal gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının ancak %17'sinden yararlanmaktadır. Hâlihazırda Türkiye'de YEK'in elektrik üretiminden aldığı pay yaklaşık %30'dir. Bu doğrultuda EPDK, son yıllarda bu alana ağırlık vermeye başlamış ve Türkiye Ulusal Yenilenebilir Enerji Eylem Planında 2023 yılı için bazı hedefler belirlemiştir. Bu hedefler doğrultusunda, devam eden çalışmalar tamamlandığında 2023 yılında toplam enerji talebinin %20'sinin YEK'ten karşılanması mümkün olabilecektir.

Rapora göre, 2023 yılı için beklenen toplam elektrik üretimi 424 GWh’dır. 2023 yılında YEK ile üretilen elektrik miktarı ise 127 GWh’dır. Bu, Türkiye için önemli bir orandır çünkü YEK ile üretilen elektrik miktarı, yıllık 4 milyar dolar değerindeki doğal gaz ithalatını önleyecektir. Dolayısıyla YEK’in cari açığa etkisi göz ardı edilemez derecede önemlidir. Çünkü Şekil 6’da da gösterildiği gibi, YEK ile 2023 yılı için hedeflenen elektrik üretimi eğer 2016 yılında gerçekleşmiş olsaydı cari açık 32,6 milyardan 28,6 milyara gerilemiş olacaktı. Diğer bir ifadeyle 2016’da cari açık probleminin yaklaşık %12’si giderilecekti.

İthal edilen doğal gazın %30’unun elektrik üretiminde kullanıldığı Türkiye’de, elektrik üretimi için sadece YEK’e değil, alternatif kaynaklarına da ihtiyacı vardır. Bu noktada doğal gaza ikame olabilecek en önemli kaynak nükleer enerjidir. Bu gün dünyada çoğu ABD, Rusya, Çin ve Fransa başta olmak üzere 450 nükleer güç santrali vardır ve bu santraller dünya elektrik üretiminin yaklaşık %11’ini karşılamaktadır. Ayrıca 60 tane nükleer reaktör inşa halinde olup; 164 reaktörün daha yapılması planlanmaktadır. Türkiye’de ise nükleer enerji çalışmaları 2010 yılında Rusya ile Akkuyu; 2013 yılında Japonya ile Sinop nükleer santrallerinin kurulması yönünde anlaşmaların imzalanması ile başlamıştır. Nükleer enerji santrallerinin yapımı devam etmekte olup 2023 yılında faaliyete geçecektir. Santrallerin kullanım ömrü ise 60 yıl olarak planlanmıştır (Karagöl ve diğerleri, 2016, s. 10).

Nükleer enerji, bazı yönlerden fosil kaynaklara göre avantaj sağlamaktadır. Şöyle ki, 1 kg uranyumdan elde edilecek enerji için 3,000,000 kg (3000 ton) kömür veya 2,700,000 litre (2700 m³) petrol gerekmektedir. Bu kadar az miktarda uranyumdan yüksek oranda enerji üretildiği için nükleer enerjinin atık miktarı da fosil yakıtlara oranla daha az olacaktır. Ayrıca, nükleer güç santralinde az miktarda yakıt ile yüksek miktarda enerji üretimi, santrallerde kullanılan yakıtın uzun yıllar enerji ihtiyacını karşılamasını sağlayacaktır (EPDK, 2016, s. 6).



Şekil 5. YEK ve NES Enerji Üretiminin Cari Açığa Etkisi (2016*)

Kaynak: EPDK 2016 verileri. *YEK ve NES rakamları 2023 yılı için hedeflenen rakamlardır. Söz konusu bu rakamlar 2016 yılı cari açığı örnek yıl alınarak hesaplanmış ve değerlendirilmiştir.

Nükleer Enerji Santralleri (NES), ülkemiz için enerji arz güvenliğinin sağlanması, enerji bağımlılığının ve cari açığın azalması bakımından büyük önem taşımaktadır. 2023 yılında Akkuyu ve Sinop santrallerinin ilk ünitelerinin tamamlanıp devreye girmesiyle yılda yaklaşık 70 milyar KWh elektrik üretilmesi öngörülmektedir. Bu miktarda elektriği doğal gazdan elde etmek için, yaklaşık 16 milyar m³ doğalgaz ithalatına karşılık 7,2 milyar dolar ödenmesi gerekmektedir. 70 milyar KWh üretim kapasiteli Akkuyu ve Sinop Santralleri devreye girdiğinde günümüz fiyatıyla yıllık yaklaşık 7,2 milyar dolar tutarında doğal gaz ithalatından ülkemiz kurtulmuş olacaktır. Devreye giren iki santralin yıllık nükleer yakıt gideri ise sadece 720 milyon dolar olacaktır (EPDK, 2016, s. 4). Bu rakamlar NES’in Türkiye için ne kadar önemli olduğunu gözler önüne sermektedir. Çünkü Şekil 5’de de gösterildiği gibi eğer NES, 2016 yılında elektrik üretimine başlasaydı cari açık, yıllık 7,2 milyar dolar azalmış olacaktı. Bu, cari açığın 2016 yılı için 32,6 milyardan

25,4 milyar dolara gerilemesidir ki, cari açık probleminin yaklaşık %22'sinin giderilmesi anlamına gelir.

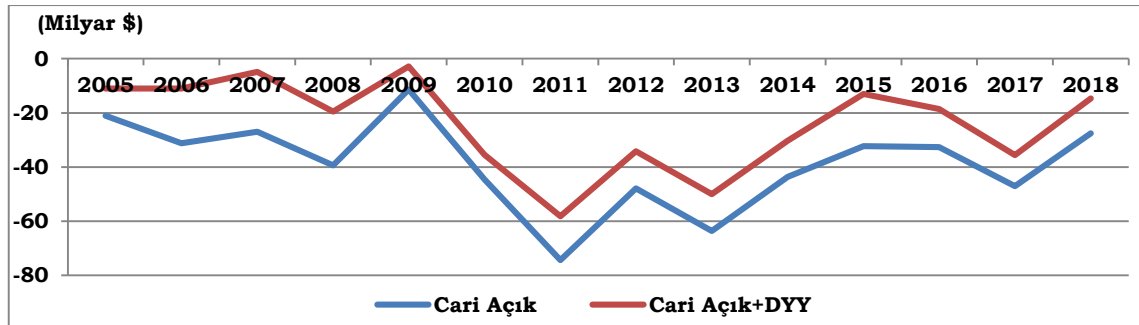
Enerjide dışa bağımlılık ulusal güvenlik anlamında da bir zayıflık yaratabilir. Bu nedenle bir taraftan dışa bağımlılık azaltılmalı ve öte taraftan da enerji arz güvenliği açısından ithal edilen ülke sayısında da artış sağlanmalıdır. Son yıllarda bu kaygıları azaltmak adına Rusya, Katar, Azerbaycan gibi ülkelerle küresel enerji ticaretine yön verecek adımlar atılmıştır (Karagöl ve diğerleri, 2016, s. 5). Enerji arz güvenliği açısından çevremizde, enerji ithal ve ihraç eden ülkelerin olması, Türkiye'nin enerji piyasasında yaşanan gelişmeler karşısında aktif olmasını zorunlu kılmaktadır. Türkiye, dünya enerji ticaretinde sahip olduğu jeopolitik konum avantajını kullanarak, petrol ve doğalgaz gibi enerji kaynaklarına daha düşük maliyetlerle ulaşımını sağlayacak enerji kaynaklarının transferi ve işlenmesi gibi alanlarda işletme ortaklığı gibi çok uluslu iş birlikteliklerini zorlamaya devam etmelidir (Uysal, Yılmaz ve Taş, 2015, s.63).

4.4. Ekonomik İstikrar ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY)

Türkiye ve gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda iç tasarruf yetersizliği ve dış borçlanmanın zorluğundan dolayı DYY önemli hale gelmiştir. Bu alanda yapılan akademik çalışmalar, DYY'nin ev sahibi ülkenin milli gelirine, sermaye birikimine ve istihdamına katkı sağlama, ihracat ve dış ticaret hacmini yükseltme, teknoloji açığını kapatma ve rekabet gücünü artırma şeklinde önemli etkiler doğurduğunu göstermiştir (Şahin, 2015, s. 160).

DYY, güvenilir ve sağlam bir kaynak olup Türkiye'de cari açığın finansmanına zaman zaman önemli ölçüde destek sağlamaktadır. 2017 yılında cari açığın yaklaşık %32'si, 2018 yılında ise yaklaşık %47'si DYY ile karşılanmıştır. Cari açığın yaklaşık üçte birinden fazlasının DYY ile karşılanması Türkiye ekonomisi için olumlu bir gelişmedir.

Şekil 6'da 2005-2009 yılları arasında ve 2014 yılı sonrasında DYY'nin cari açık üzerindeki katkısının arttığı görülmektedir.



Şekil 6. DYY'nin Cari İşlemler Açığına Etkisi

Kaynak: TCMB 2019 verileri.

Türkiye, büyüyen pazarı ve ekonomisiyle önemli miktarda DYY çekme potansiyeline sahip bir ülkedir. Ancak, Türkiye sanayisinin ithalat bağımlılığı göz önünde bulundurulduğunda en yararlı ve verimli yatırımlar imalat sanayi sektörüne yapılacak yatırımlar olacaktır. Özellikle de ileri teknoloji içeren bilgisayar, haberleşme, iletişim sektörleri başta olmak üzere otomotiv, elektrikli cihazlar ve tıbbi cihaz üreten sektörlerle yönelik yapılan DYY ekonomik büyümeye olan etkisini daha hızlı gösterecektir.

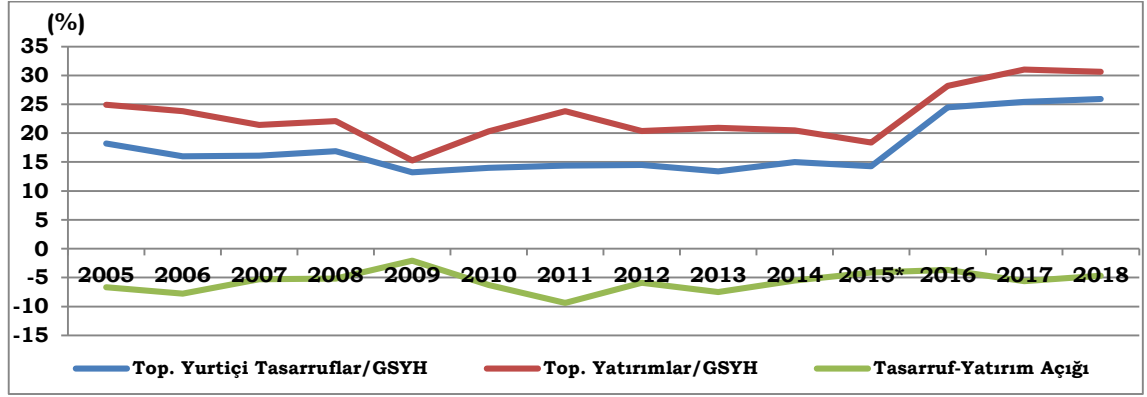
Türkiye'ye gelecek DYY'ın satın alma veya birleşme şeklinden çok; istihdam, teknoloji ve yüksek katma değer oluşturan yeni yatırımlar şeklinde gelmesi tercih edilir bir durumdur. Yatırımcı,

yatırımını gerçekleştirmeden önce güven arar. Bu doğrultuda, güvenli yatırım ortamının oluşturulması, yatırım olanaklarının iyileştirilmesi, hukuki mevzuatların uygun olması ve bürokratik engellerin en aza indirilmesi DYY’ın gelmesine önemli katkı sağlayacaktır (Karagöl, 2011, s. 22). Yatırımcılar, yatırım yapmak istedikleri ülkenin güvenilirliğinin yanında yatırımın getireceği karlılığı da hesaplamak zorundadırlar. Dolayısıyla ev sahibi ülkenin gerek ulusal gerekse uluslararası ekonomik ilişkilerinde sahip olduğu kredibilite de önem arz etmektedir.

4.5. Tasarruf-Yatırım Dengesine Yönelik Politikalar

Türkiye ekonomisinde net tasarrufların negatif olması, sürdürülebilir bir büyüme için gerekli olan yatırımların finansmanı için dış kaynağa ihtiyaç duyulmasına neden olmaktadır. Bu açık kendisini cari açık olarak göstermektedir.

Türkiye’de tasarruf açığı sorunu 2009 yılına kadar kamu kesimi açığından; 2009 yılından sonra ise özel kesim tasarruflarının azalma eğilimine girmesinden kaynaklanmıştır. Şekil 8’de de görüldüğü gibi 2005-2018 yılları arasında toplam yurt içi tasarruflar, toplam yatırımları karşılamayacak düzeyde seyretmiştir.



Şekil 7. Toplam Yurt İçi Tasarruflar, Toplam Yatırımlar ve Tasarruf-Yatırım Farkının GSYH'ya Oranları

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı 2019 verileri.

2008-2009 yıllarında yaşanan küresel kriz, yatırımcıları temkinli davranmaya sevk etmiş ve özel kesim yatırımlarının gerilemesinden dolayı tasarruf-yatırım açığında azalma yaşanmıştır. Ancak bu süreç uzun sürmemiş ve Şekil 7’de görüldüğü gibi tasarruf-yatırım açığı tekrar artarak 2011 yılında %-10 seviyesine ulaşmıştır. Günümüze doğru gelindiğinde ise yurt içi tasarrufun GSYH’ya oranı 2018 yılında %25,9 olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılında toplam yurt içi yatırımların GSYH’ya oranının %30,6 seviyelerinde gerçekleştiği göz önüne alındığında, tasarruf oranlarının istenen düzeyde olduğunu söylemek mümkün değildir. Çünkü özellikle de iç tasarrufların artırılmasına yönelik olarak Kalkınma Bakanlığı 11. Kalkınma Planında, yurt içi tasarruf oranının 2023 yılında %30,3 seviyesinde olması hedeflenmiştir.

Türkiye’nin 2023 yılı hedefini sağlaması için atacağı adımların başında, tasarruf miktarının artırılması gelecektir. Tasarruf gelirin harcanmayan kısmı olduğuna göre, tüketimin azalması tasarrufun artmasında etkili olacaktır. Ancak Türkiye’de gelir düzeyinin, tüketimi kısmak için yeterli seviyede olmadığı düşünüldüğünde, öncelikli olarak kişi başına gelir düzeyinin yükseltilmesi ve gelir dağılımının düzeltilmesi yönündeki çalışmalar ile tüketimin tasarrufa kayması sağlanabilecektir.

Yurtiçi tasarruf oranının artması için emeklilik sisteminin, tasarruf oranını artıracak şekilde geliştirilmesi de önemli bir konudur. Günümüzde, ortalama yaşam süresinin uzaması, yaşlı nüfus oranının yükselmesi ve tasarruf yetersizliğinin ortaya çıkması sonucunda birçok ülkede kamu merkezli emeklilik sistemine ek olarak zorunlu veya gönüllü özel emeklilik sistemleri de uygulanmaya başlanmıştır. Gönüllü ve zorunlu özel emeklilik sistemleri bireysel tasarruf esasına dayanır (Başar, Eren ve Bozma, 2016, ss. 591-593).

Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2000’li yıllarda önem kazanmaya başlamıştır. 2001 yılında “Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu” ile BES hayata geçirilmiştir. BES’in, sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olması amaçlanmış ve vergi indirimi gibi avantajlar sunulmuştur. Ancak vergi indirimi uygulaması ile yeterli başvuru sağlanamamış bunun üzerine BES’e katılımı teşvik etmek ve fon birikimini artırmak amacıyla 2012 yılında kanunda değişikliğe gidilmiştir. Yeni düzenlemede vergi indirimi kaldırılarak yerine, ödenen primler üzerinden %25’i geçmeyecek şekilde devlet katkısı uygulaması getirilmiştir (Sezgin, Sevim ve Kalyoncu, 2015, s. 236). BES’te yapılan son düzenleme ise 2017 Ocak ayında getirilen ‘Otomatik Katılım Sistemi’ olmuştur. Böylece ülkemizde de zorunlu BES uygulanmaya başlanmıştır.

BES’te yapılan düzenlemelerde temel amaç, kişilerin aktif çalışma döneminde tasarruf düzeylerini artırmak ve bu tasarrufların emeklilik döneminde ek gelir olarak kullanılmasını sağlamaktır. Ayrıca BES ile kamunun sağladığı zorunlu emeklilik sisteminin bütçe üzerindeki yükünün hafifletilmesi de mümkün olabilecektir. BES’in önemli amaçlarından bir diğeri de ekonomiye uzun süreli kaynak temin etmektir (Başar ve diğerleri, 2016, s. 593). Böylece yerli sermaye birikimi teşvik edilerek dış kaynağa olan bağımlılık azalacak, tasarruf-yatırım dengesinin dolayısıyla da cari açığın azalmasına katkı sunulacaktır.

Tablo 8. BES’te Katılımcı Sayısı, Fon Miktarı ve Yatırıma Aktarılan Kısım

Yıllar	Katılımcı Sayısı	Fon Büyüklüğü (Milyar TL)	Yatırıma Yönelen Tutar (Milyar TL)
2012	3 milyon 128 bin	20,3	15,7
2016	6 milyon 627 bin	53,4	43,7
2017	6 milyon 922 bin	67,7	51,8

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 2019.

Tablo 8’de 2012, 2016, 2017 ve yıllarına ilişkin BES rakamları verilmiştir. Buna göre altı yıllık süre zarfında katılımcı sayısının ve fon büyüklüğünün ikiye katlandığı görülmektedir. Fon artışına bağlı olarak yatırıma aktarılan kaynakta da artış olmuş ve 2017 yılında toplam fonun yaklaşık %77’si yatırıma kaymıştır.

Tablo 9. BES’in Yurt İçi Tasarruflara Katkısı

Göstergeler/Yıllar	2012	2016	2017
BES Fon Miktarı (Milyar TL)	20,3	53,4	67,7
Toplam Yurt İçi Tasarruflar (Milyar TL)	205,8	288,9	350,5
BES Fon Miktarı/Toplam Yurtiçi Tasarruflar (%)	9,9	18,5	19,3

Kaynak: EGM, 2019.

BES’te yapılan otomatik katılım düzenlemesiyle katılımcı sayısında ve fon büyüklüğünde kayda değer artışların gerçekleşeceği beklenmektedir. Bu olumlu yöndeki beklentiyi Tablo 9’da desteklemektedir. Tablo incelendiğinde BES fon miktarının, yurt içi tasarruflar içinden aldığı payın arttığı görülür. 2012 yılında BES’te yapılan hukuki düzenlemeler neticesinde BES fon miktarının, yurt içi tasarruflardan almış olduğu pay 2017 yılına gelindiğinde iki kat artmıştır.

2017 yılında başlayan zorunlu BES ve otomatik katılım uygulaması ile önümüzdeki yıllarda BES’in yurt içi tasarruflara olan katkısının daha da artacağı beklenmektedir.

5. SONUÇ

Kısaca tasarruf açığından kaynaklanan cari açık sorunu, ülkenin temel makroekonomik değişkenleri üzerinde belirleyici olmaktadır. Türkiye’de cari açık ara mal ve enerjide dışarıya bağımlılık, yurt içi tasarruflarının yetersizliği, yatırımların istenen düzeyde olmaması, faiz ve kur politikaları ve diğer birçok iç ve dış unsurdan etkilenmektedir. Türkiye’de cari açığın büyük ölçüde dış ticaret açığından kaynaklandığı düşünüldüğünde, dış ticaret açığını artıran unsurları ele alıp çözümler üretmek mümkündür. Nitekim Türkiye’nin sanayi malı ihracatı, ara malı ithalatının yapılabirliğine bağlıdır. Dolayısıyla sanayi sektörünün, ara mal üreten bir yapıya doğru dönüşmesi ve ihtiyaç duyduğu girdileri ülke içinden sağlaması zorunluluk arz etmektedir.

Cari açığın çözümüne yönelik olarak yapılacak işlerden bir tanesi döviz harcamalarının azaltılması, bir diğeri ise döviz kazancının artırılmasıdır. Bu nedenle ithalatı azaltmak üzere alınabilecek önlemlerin yanı sıra ihracatı arttırmak hususu da son derece önemlidir. Bu yönde izlenebilecek stratejilerden biri, pazar ve ürün çeşitlenmesi olacaktır. Dış ticaretin, AB ve OECD ülkelerinin dışındaki ülkelere ve bölgelere kaydırılması, tek ve dar pazara bağımlılığı azaltacaktır. Yine, yeni ürünlerle pazarlara açılmak veya mevcut pazarları güçlendirmek, uzun vadede cari açığın azalmasına katkı sağlayacaktır.

Türkiye’de cari açık, en çok enerji ithalatından beslenmektedir. Enerji bağımlılığı sonucu oluşan cari açık sadece kullanılan enerji miktarındaki artıştan değil, enerji fiyatlarındaki yükselişten ve döviz kurundaki olumsuz gelişmelerden de beslenmektedir. Enerji ithalatını azaltmanın yolu, öncelikle doğalgaz ve petrol ithalatını azaltmaktan geçmektedir. Dolayısıyla bu kayaklara ikame olabilecek yenilenebilir kaynakların kullanılması, enerjide dışa bağımlılığı ve cari açığı büyük ölçüde azaltacaktır. Türkiye’nin enerji bağımlılığını azaltacak diğeri önemli kaynak ise nükleer enerjidir. Yapımı hâlihazırda devam eden Mersin-Akkuyu ve Sinop nükleer santralleri tamamlandığında enerji bağımlılığı sorununun bir ölçüde çözüleceği ve cari açığın yaklaşık yüzde 25 oranında azalacağı hesaplanmıştır.

Tasarruf-yatırım açığının azaltılması, yurt içi tasarruflarını artırılması ve ekonomiye uzun süreli kaynak sağlaması bakımından bireysel emeklilik sisteminin genişletilmesi önem arz etmektedir. 2012 yılında getirilen devlet katkısı uygulaması ile BES’e olan ilgi yükselmiş, katılımcı sayısında ve fon miktarında artışlar yaşanmıştır. 2017 yılından itibaren başlayan zorunlu BES ile yurt içi tasarrufların yükseleceği beklenmektedir.

KAYNAKÇA

Başar, S., Eren, M. ve Bozma, G. (2016). *Bireysel emeklilik, tasarruf oranı ve cari açık arasındaki ilişkiler: OECD ülkeleri üzerine bir uygulama*. International Conference on Eurasian Economies, 29-31 Ağustos 2016, Kaposvar, Macaristan.

Çakmak, U. (2013). Finansal kırılma endeksi (Türkiye 1989-2011) ve yorumlar. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 32(1), 239-260.

Değer, M. K. (2010). İhracatta ürün çeşitliliği ve ekonomik büyüme: Türkiye deneyimi (1980-2006). *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 24(2), 259-287.

Dornbusch, R. ve Fischer, S. (1998), *Makroekonomi*. (Salih Ak, Mahir Fisunoğlu, Erhan Yıldırım ve Reffa Yıldırım, Çev.) McGraw-Hill ve Akademi Yayınları.

Emeklilik Gözetim Merkezi (2019). Erişim adresi: <http://www.egm.org.tr/?pid=360>

-
- Enerji Piyasası Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2019). *Doğalgaz piyasası 2018 yılı piyasa gelişim raporu*. Erişim adresi: <https://www.epdk.org.tr/Detay/Icerik/3-0-94/dogal-gazyillik-sektor-raporu>
- Enerji Piyasası Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2016). *Türkiye ulusal enerji verimliliği eylem planı*. Erişim adresi: <https://www.epdk.org.tr/Detay/ECatalogGallery>
- Genç, Ö. (2016). Türkiye aramalı dış ticareti (sektör analizi). *T.C. Kalkınma Bankası A.Ş., Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü*. Erişim adresi: <http://www.kalkinma.com/ekonomik-arastirma-raporlari-genel-aciklama.aspx>
- Kaplan, H. ve Tur, F. (2017). Türkiye’de ihracatın sektör ve pazar çeşitliliği çerçevesinde yaşadığı yapısal dönüşüm. *Ege Akademik Bakış*, 17(1), 59-74.
- Karagöl, E. T., Kaya, S. ve Koç, Y. E. (2016). *2016’da Enerji*. Erişim adresi: <https://www.setav.org/2016da-enerji/>
- Karagöl, E. T. (2011). Cari açık tartışmaları gölgesinde küresel ekonomik kriz ve Türkiye ekonomisi. *SETA Analiz, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı*, 45, 1-24.
- Seyidoğlu, H. (2013). *Uluslararası finans*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Sezgin, Z., Sevim, C. ve Kalyoncu, F. (2015). Türkiye ekonomisinde cari açık sorunu: tasarrufların önemi ve bireysel emeklilik sistemi. *Kırkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 229-240.
- Songur, M. ve Yaman, D. (2013). Gelişmekte olan ülkelerde cari işlemler dengesi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: panel veri analizi. *Maliye Dergisi*, 164, 220-232.
- Subaşat, T. (2010). Türkiye’nin cari açık sorunu: nedenler ve çözümler. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 1, 26-34.
- Şahin, D. (2015). Türkiye’de Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ekonomik büyüme ilişkisi: ARDL sınır testi yaklaşımı. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9, 159-172.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve bütçe Başkanlığı (2019), *On birinci kalkınma planı (2019-2023)*. Erişim adresi: <http://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/>
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2017). *Orta Vadeli Program (2018-2020)*. Erişim adresi: <http://www.sbb.gov.tr/orta-vadeli-programlar/>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2019). *Ödemeler dengesi ve ilgili istatistikler*. Erişim adresi: http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Is_tatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler
- T.C. Ticaret Bakanlığı. (2019). *Ekonomik görünüm*. Erişim adresi: https://ticaret.gov.tr/data/5d63cf8013b8762f7c43a658/Ekonomik_Gorunum.pdf
- TMMOB. (2017). *Türkiye enerji görünümü*. Makine Mühendisleri Odası Enerji Çalışma Grubu ve ODTÜ MD Enerji Komisyonu. Erişim adresi: <https://www.mmo.org.tr/kitaplar/turkiyenin-enerji-gorunumu-2016>
- Türkiye İhracatçılar Meclisi. (2018). *İhracat 2019 Raporu*. Erişim adresi: <https://www.tim.org.tr/tr/ihracat-arastirma-raporlari-strateji-raporlari.html>
- Türkiye İstatistik Kurumu (2019). *Temel istatistikler*. Erişim adresi: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>
-

- Uysal, D., Yılmaz, K. Ç. ve Taş, T. (2015). Enerji ithalatı ve cari açık ilişkisi: Türkiye örneği. *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 63-78.
- Yalçinkaya, Ö. ve Temelli, F. (2014). Ekonomik büyüme ile cari işlemler dengesi arasındaki ilişki: BRICS ve MINT (1992-2013). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Üniversitesi Dergisi*, 19(4), 201-224.
- Yılmaz, A. ve Karataş, T. (2009). Türkiye ekonomisinde 2001 krizi sonrası süreçte cari açıkların nedenleri üzerine bir inceleme. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 27(69), 69-96.

SUMMARY

The purpose: The current account deficit creates an obstacle for Turkey against the goal to achieve a more stable economic structure and a higher economic growth rates. The current account deficit and its ratio to gross domestic product (GDP) has tended to decline after 2010, but it still continues to be a serious problem. The causes and economic consequences of the current account deficits of Turkey were examined in this study.

Causes of current account deficits in Turkey: It is determined that following items are helpful understanding the current account deficit problem of Turkey:

Trade deficit: The ratio of exports earnings to imports is around 60-70% during the period of 2005-2018. It is necessary to increase exports earnings.

Supply shortage in energy and high dependence on energy imports: While energy demand has increased by 145% from 1990 to 2015, the increase in Turkish energy supply was only 22%. About 49% of total energy demand was supplied by domestic energy sources in 1990 and this ratio has decline to about 25% in 2015. It means that the 75% of total energy demand is provided through imports in Turkey. Local alternative energy sources must be activated through new energy investment policies such as nuclear power and renewable energy sources.

Low savings: Balance of payments or current account deficits could also be defined by the difference of total investments and total savings. Total investments are always higher than total savings in Turkey. It means country is borrowing from the abroad. This difference is theoretically is the definition of trade balance. Both public and private sector net savings, which is the difference between investment expenditures and savings by the related group, are negative in Turkey with the exception of few years.

Exchange rate policies: Overvaluation of a currency would decrease export while increasing imports as buying from outside would be cheaper with a strong currency. The overvaluation of Turkish Lira in many periods after 1990s resulted with negative results on the current account balance.

The relationship between growth and the current account deficit: Turkey depends on imported energy and imported inputs and machinery in order to increase its GDP. There is a strong positive correlation between economic growth and imports in Turkey. Moreover, Turkish exports could not keep up with the increase in imports and as a result, efforts to increase economic growth is automatically resulting with higher trade and current account deficits.

Solution Proposals: New energy planning for nuclear energy and renewable energy sources, which will reduce the dependence on foreign sources in energy, can have a significant impact on the solution of the current deficit. Giving more importance to products with higher value added in exports and increasing product and market diversity in export are other important issues in decreasing the current account deficit. The share of European Union is more than 50% in Turkish exports. New markets are needed and new products lines must be developed in high value added sectors. The Private Pension System (PPS), which was introduced by the government to increase savings, would also expected reduce the current account deficit in the medium term.

POLİTİK KÜRESELLEŞME VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA

Taner GÜNEY¹
İclal ÇÖĞÜRCÜ²

Atıf/©: Güney, T. ve Çöğürçü, İ. (2019). Politik küreselleşme ve sürdürülebilir kalkınma. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 341-354. doi: 10.17218/hititsosbil.542493

Özet: Bu çalışmanın amacı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu amaçla 36 gelişmiş ve 84 gelişmekte olan ülkenin 1990-2015 dönemine ait verileri kullanılmıştır. Sistem-GMM yöntemleriyle elde edilen tahmin sonuçlarına göre, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde politik küreselleşme sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki pozitif yönlü etkisi, gelişmekte olan ülkelere göre gelişmiş ülkelerde daha yüksektir. Politik küreselleşmenin alt dalları olan de facto politik küreselleşme ve de jure politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi de analiz edilmiştir. Tüm ülkelerde ve gelişmiş ülkelerde de facto ve de jure politik küreselleşme sürdürülebilir kalkınmayı pozitif yönlü etkilemektedir. Bu ülkelerde, de jure politik küreselleşme sürdürülebilir kalkınma üzerinde daha büyük bir etkiye sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerde ise de jure politik küreselleşme sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü etkiye sahipken, de facto politik küreselleşme sürdürülebilir kalkınmayı negatif yönlü etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: *Politik Küreselleşme, Sürdürülebilir Kalkınma, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler, Sistem-GMM*

Political Globalization And Sustainable Development

Citation/©: Güney, T. ve Çöğürçü, İ. (2019). Political globalization and sustainable development. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 341-354. doi: 10.17218/hititsosbil.542493

Abstract: The aim of this study is to analyze the impact of political globalization on sustainable development in developed and developing countries. For this purpose, the data of 36 developed and 84 developing countries, covering the period of 1990-2015, were used. According to the results of the system-GMM methods, political globalization has a positive effect on sustainable development in both developed and developing countries. The positive effect of political globalization on sustainable development is higher in developed countries than in developing countries. The impact of de facto political globalization and de jure political globalization on sustainable development has also been analyzed. In all countries and developed countries, de facto and de jure political globalization has a positive impact on sustainable development. In these countries, de jure political globalization has a greater impact on sustainable development. In developing countries, while jure political globalization has a positive effect on sustainable development, de facto political globalization negatively affects sustainable development.

Keywords: *Political Globalization, Sustainable Development, Developed Countries, Developing Countries, System-GMM*

Makale Geliş Tarihi: 20.3.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

¹ Sorumlu Yazar, Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, tanerguney@kmu.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-7201-2057>.

² Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, icogurcu@kmu.edu.tr

1. GİRİŞ

Dünyanın son yirmi yılındaki değişiminde oldukça etkili olan küreselleşme, akademi ve politika çevrelerinde önemli miktarda tartışmaya maruz kalmıştır. Her ne kadar küreselleşmenin gerçekleşmekte olup olmadığı veya dünyanın son yıllardaki değişimini açıklamanın iyi bir yolu olup olmadığı konusunda tartışılrsa da, baskın olan fikir birliği, küreselleşmenin gerçek olduğu ve zamanımızın doğasını karakterize ettiği hakkındadır (Held ve diğerleri, 1999, s.14; Karagül, 2001, s.203). Bu anlamda küreselleşme ticaret, sermaye akımları, yenilikçi fırsatlar ve kültürel bağlar gibi önemli değişkenleri etkileyerek ülkelerin ekonomilerini birbirine bağlamayan çok güçlü bir kavramdır. Bununla birlikte küreselleşen dünyada ülkelerin finansal ve ticari açıklık düzeyi yükselmekte, ülkelerin sahip olduğu ekonomik karaktere bağlı olarak, ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmaları da, bu yükselmeden olumlu yönde etkilenmektedir (Yay ve Aksoy, 2018). Ancak küreselleşmenin çevreye zararlı etkileri de bulunmaktadır. Küreselleşen dünyanın çevre kirliliği ve karbon emisyonu daha fazla olmakta, bu kirlilik ve karbon salınımı, ekolojinin bozulmasına ve küresel iklimin değişmesine neden olabilmektedir (Ki-Hoon ve Min, 2014; Shahbaz ve diğerleri, 2015; Shahbaz ve diğerleri, 2017; Shahbaz ve diğerleri, 2018). Bu nedenle küreselleşme sürdürülebilir kalkınma ile yakından ilişkilidir. Brundtland Raporu olarak da bilinen ve Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (WCED, 1987) tarafından yayınlanan Ortak Geleceğimiz (Our Common Future) raporunda, sürdürülebilir kalkınma, gelecek kuşakları kendi ihtiyaçlarını karşılamadan mahrum etmemek için, toplumun verimli kaynak kullanımı seviyeleri yoluyla bugünün gereksinimlerini karşılamak olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla küreselleşen dünyanın neden olduğu karbon emisyonu ve çevre kirliliği, sürdürülebilir kalkınma düzeyinin de azalmasına neden olabilmektedir. Bu çalışmanın amacı ise gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini analiz etmektir. Çalışmada 120 ülkenin 1990-2015 dönemine ait verilerine yer verilmiştir. Bu ülkelerden 36'sı gelişmiş, 84'ü gelişmekte olan ülke özelliğini taşımaktadır. Sistem-GMM yöntemiyle yürütülen analizler, politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerinde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Çalışmanın giriş bölümünden sonraki bölümler şöyle organize edilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ilgili literatür, üçüncü bölümünde politik küreselleşme ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisi, dördüncü bölümünde veriler ve tahmin yöntemi açıklanmaktadır. Beşinci bölümde politik küreselleşme ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisine dair tahmin sonuçlarına yer verilmektedir. Altıncı ve son bölümde ise sonuç kısmı yer almaktadır.

2. LİTERATÜR

Globalleşmenin ekonomik değişkenler üzerindeki etkisine dair oldukça geniş bir literatür oluşmuştur³. Örneğin, ticaret⁴, sermaye akımları⁵, finansal açıklık⁶ gibi değişkenler bu geniş literatür içinde yer almaktadır. Diğer yandan globalleşme ile ekonomik büyüme ilişkisi literatürde oldukça yoğun biçimde araştırma konusu yapılan iki değişken durumundadır (Potrafke, 2015)⁷. Bunlardan biri olan Chang ve Lee (2011), 10 eski komünist ülke ile 18 OECD ülkesinde, ekonomik globalleşmenin ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediğini göstermiştir. Capello ve Perucca (2015)'a göre, Avrupa Birliği'nin küresel olarak açık olan bölgelerinde yer alan ülkeler, diğer bölgelerinde yer alan ülkelere göre daha iyi ekonomik performans göstermektedir. Stiftung (2014), Böhmer ve diğerleri (2016) ve Weiß ve diğerleri (2018), gelişmiş ve gelişmekte olan toplam 42

³ İlgili literatür için Potrafke (2015) ve Lee ve diğerleri (2015) gibi çalışmalara bakılabilir.

⁴ İlgili literatür için Felbermayr ve Gröschl (2013)'e bakılabilir.

⁵ İlgili literatür için Alfaro ve diğerleri (2006)'ya bakılabilir.

⁶ İlgili literatür için Rodrik ve Subramanian (2009'a) bakılabilir.

⁷ Potrafke (2015) bu alanda da oldukça geniş bir literatür sunmaktadır.

ülkede, ekonomik küreselleşmenin büyüme üzerinde pozitif yönlü etkide bulunduğunu belirtmektedir. Bununla birlikte, globalleşmenin her ülkede büyümeyi etkileyemeyeceğini savunan çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Birdsall (2002) ve Samimi ve Jenatabadi (2014)'e göre ekonomik globalleşme özellikle gelişmemiş özellikte olan ülkelerde, büyümeyi azaltabilmektedir. Diğer yandan küreselleşme ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisi daha dar kapsama sahiptir. Küreselleşme ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisi için, literatürde Rondinelli (2007), Ashford ve diğerleri (2011), Mahtaney (2013), Köhler (2014) ve Parnell (2018) gibi teorik özellikte olan çalışmalar bulunduğu gibi, çok az sayıda da olsa, ampirik nitelikteki çalışmalar da yer almaktadır. Bu alandaki az sayıda ampirik çalışmalardan biri olan Güney (2018), ekonomik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini analiz etmiştir. 124 gelişmekte olan ülkenin 1990-2015 dönemine ait verilerini kullanarak, Sistem-GMM yöntemiyle elde edilen tahmin sonuçlarına göre ekonomik globalleşme sürdürülebilir kalkınmayı pozitif yönlü etkilemektedir. Bir diğer çalışmada Güney (2018), gelişmekte olan ülkelere finansal küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini incelemiştir. Analiz sonuçları buiki değişken arasında bir eşbütünlüşme ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. FMOLS ve DOLS tahminlerine göre, ülkelerin finansal küreselleşme düzeyi arttığında sürdürülebilir kalkınma düzeyi de uzun vadede artmaktadır. Ülkelerin finansal küreselleşme düzeyi %1 arttığında, FMOLS sonuçlarına göre sürdürülebilir kalkınma düzeyi en az %0.05, ile DOLS sonuçlarına göre ise en az %0.04 oranında artış göstermektedir. Bu çalışmada ise, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere, politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi analiz edilmektedir. Böylelikle bu çalışma, literatürde, bu alandaki eksikliğe katkı yapar nitelikte olan bir çalışma durumundadır.

3. POLİTİK KÜRESELLEŞME VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA

Üzerinde çok fazla tartışılan küreselleşme, başta devletler olmak üzere ekonomik ilişkiler, sosyal ve siyasal ağlar ve toplumların etki ettiği yerel, ulusal ve bölgesel süreçleri içeren bir süreklilik olarak tanımlanabilir (Held ve diğerleri, 1999). Bir süreklilik olarak tanımlanan küreselleşmeyi anlamak için iklim değişikliği veya çevresel kirlilik gibi hususları göz önünde bulundurmak faydalı olabilir. Çünkü çölleşme, çevresel bozulma, kaynakların tükenmesi, dünya ticareti, küresel iletişim, medya, nüfus hareketleri, mülteci krizleri, suçlar, savaşlar ve güvenlik sorunları gibi önemli faktörler, artık çok nadiren kendi bölgelerinde sınırlı kalmaktadır (Homer-Dixon, 1999; Barnett, 2001). Diğer bir deyişle dünyanın herhangi bir bölgesindeki olayların, kararların ve faaliyetlerin diğer bölgelerdeki bireyler ve topluluklar için önemi vardır ve bu sosyal, ekonomik ve politik faaliyetler dünya çapına yayılmaktadır. Örneğin Hindistan ve Çin gibi ülkelerdeki ekonomik büyüme, sınai gelişme ve tüketim sadece bu ülkelerin ekonomisi ve ekolojisini etkilememektedir. Bu ülkelerin ekonomik faaliyetleri daha geniş bir ekolojik ve ekonomik çevreye ulaşarak, dünyayı etkileyen küresel bir etkiye dönüşmektedir. Dolayısıyla dünyadaki kaynakların tükenmesi, su kıtlığı ve iklim değişikliği gibi kilit konular, küreselleşmenin çevresel bozulmaya olan etkilerindedir. Diğer yandan sürdürülebilir kalkınma, toplumlar arasındaki politik ve çevresel etkileşimin yanı sıra, ekolojik ve çevresel sorunların karmaşıklığıyla birleşerek geniş bir yelpaze halinde gelişen bir kavramdır (Blewitt, 2012). Sürdürülebilir kalkınmanın doğasında, gezegenin doğal çevresini korumak bulunmaktadır. Bu amaca ulaşmak için sürdürülebilir kalkınma, hem ülke içinde hem de ülkeler arasında sosyal ve ekonomik eşitliği teşvik etmektedir. Bu nedenle, sürdürülebilir kalkınma, bir yakınsama süreci olarak kavramlaştırılabilir. Dünyamızı daha iyi bir yer yapmak için tasarlanan her türlü ciddi düşünce, eylem veya herhangi bir ölçeklendirme önemli bir unsur haline gelmektedir. Sürdürülebilir kalkınmanın ölçeklendirilmesi açısından çok iyi bir çalışma olan Grainger (2004), bu amaçla ekolojik, sosyal ve politik

unsurlardan oluşan bir tablo oluşturmuştur (s.55). Tablo 1'e göre ekolojik ölçekteki her değişkenin mutlaka sosyo-politik ölçekte bir karşılığı vardır.

Tablo 1. Ekolojik ve Sosyo-Politik Ölçekler

Ekolojik Ölçek	Sosyo-Politik Ölçek
Biyosfer	Dünya
Biyom tipi	Uluslararası bölgeler
Biyom	Devlet
Peyzaj	Bölge
Ekosistem	Bölge 1: şehir, kasaba
Toplum	Bölge 2: köy, toplum, komşuluk
Nüfus Organizması	Hanehalkı

Kaynak: Grainger (2004, s.55)

Örneğin dünya, ekolojik ölçekteki canlıların yaşam alanının toplamı olan biyosfere yani yerküreye denk gelmektedir. Uluslararası bölgesel tanımlamalar aynı iklim koşullarının yaşandığı, aynı bitki örtüsüne sahip olan geniş coğrafi alanları gösteren biyomun eşitidir. Sonuç olarak sosyo-politik ölçekteki her karar ve faaliyet mutlaka ekolojik ölçekteki dengini etkilemektedir. Politik kararların sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisine iyi bir örnek Birleşmiş Milletler (UN)'in düzenlediği toplantılardır. Örneğin UN, 1992'de Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı (UNCED)'i düzenlemiştir. UNCED sonuç raporu olan United Nations Sustainable Development (1992)'ye göre, politik liderlerin temsil ettiği devletlerin tamamı yaşanabilir bir gelecek için güçlerini birleştirerek küresel bir ortaklık inşa etmeyi amaçlamaktadır. Buna göre asıl amacı dünyada yaşayan insanlığın bugün ve yarın hayatta kalmasını güvence altına almak olmak raporda, insan hayatının ekolojik, sosyal ve ekonomik ilerlemenin dengesi üzerine kurulu olduğu vurgulanmıştır. Bu nedenle bu toplantı ortak geleceğimiz için dünya çapında yapılan politik bir katılım programıdır. Bu programların en sonuncusu 2015 yılında Paris'te yapılmıştır. Paris'te toplanan 195 ülke sera gazlarını azaltmayı, kömür, petrol ve doğalgazdan uzaklaşmayı öngören anlaşmayı benimseyerek iklim değişikliği sorununu çözecek bir uzlaşmaya (UN, 2015) imza atmıştır. Politik liderlerin temsil ettiği ülkeler, küresel ısınma artışını “2 derecenin çok altında” tutmakla yükümlü hale gelmiştir. Bu yükümlülük gereği, yükselen denizler ve aşırı ısınan hava koşullarıyla mücadele etmek için gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelere milyarlarca dolar vermeyi taahhüt etmiştir. Gelişmekte olan ülkeler ise enerji alt yapılarını yenilenebilir enerji kullanımına daha uygun hale getirmeyi hedeflemiştir. Sonuç olarak sürdürülebilir kalkınmaya dair kararların verilmesi, hedeflerinin belirlenmesi ve bu hedeflere ulaşılmasını sağlayacak politika ve düzenlemelerin hayata geçirilmesi, tamamıyla politik kararların bir arada ve uzlaşmayla uygulanmasına bağlıdır.

4. VERİ VE YÖNTEM

(1) nolu model, bu çalışmanın amacı olan politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini tahmin etmek için kullanılmaktadır:

$$Sd_{it} = \beta_1 Sd_{it-1} + \beta_2 K\u00fcresel_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

(1) nolu eşitlikte Sd_{it} sürdürülebilir kalkınmayı, Sd_{it-1} i ülkesinde t-1 dönemine ait sürdürülebilir kalkınmayı, Küresel ülkelerin politik küreselleşme düzeyini göstermektedir. Politik küreselleşme değişkeninin iki alt dalı olan de jure ($K\u00fcresel_{jure}$) ve de facto ($K\u00fcresel_{facto}$) politik küreselleşmenin de Sd üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. $K\u00fcresel_{jure}$ bir ülkenin üyesi olduğu uluslararası kuruluşların sayısı, iki veya daha fazla ülke arasında imzalanan ve 1945'ten bu yana her ülkenin

en yüksek yasama organı tarafından onaylanan uluslararası anlaşmaların sayısı ve ikili yatırım anlaşmaları olan bir ülkenin belirgin anlaşma ortaklarının sayısı olmak üzere üç farklı göstergenin ortalamasıdır. Küresel_{facto} değişkeni de üç göstergeden oluşmaktadır. Bunlar; bir ülkedeki elçilik sayısı, kişi başına Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi Görevlerine katkıda bulunan personel sayısı ve ülkenin üyesi olduğu uluslararası odaklı sivil toplum örgütlerinin (STK) sayısıdır. İlgili değişkenlere ait 1990-2015 dönemini kapsayan veriler KOF Swiss Economic Institute (KOF)'dan alınmıştır. KOF verileri 0 ile 100 arasında değişmektedir ve bu verilerin doğal logaritması alınarak analizlerde kullanılmıştır.

Aidt (2010) Güney (2017) ve Güney (2019) çalışmalarında sürdürülebilir kalkınma değişkeninin göstergesi olarak düzeltilmiş net tasarruf (Ans) kullanmıştır. Bu nedenle bu çalışmada da sürdürülebilir kalkınma göstergesi olarak Ans tercih edilmiştir. Ans hesaplamasında ulusal brüt tasarruftan, sermayenin aşınma payı (amortisman) çıkarılarak ulusal net tasarruf elde edilir. Ulusal net tasarrufa, eğitim harcamaları eklenirken, kullanılan doğal sermayeden elde edilen ranttaki azalma ve karbondioksit emisyonu zararı çıkarılır. Böylelikle düzeltilmiş net sarruf eldedilir. Ans verileri Dünya Bankası'ndan (WB)⁸ alınmıştır. Ans verileri negatif ve çok yüksek değerler aldığı için aşağıdaki (2) nolu formülle standart verilere dönüştürülmüştür. Bu formülle değişkenin verileri, 0 ile 1 arasında değişmektedir.

$$\text{Standard Ans} = \frac{\text{Yıl Değeri} - \text{En Küçük Değer}}{\text{En Büyük Değer} - \text{En Küçük Değer}} \quad (2)$$

Bu çalışmada (1) nolu eşitliğin tahmini için bir dinamik panel veri model olan Sistem-GMM yöntemi tercih edilmiştir. Dinamik modellerde değişkenlerin birinci farkı alındığında, bazı değişkenlere ait verilerin bir kısmı veya tamamı kaybolabilmektedir. Dinamik modelde birinci fark alma yerine ortogonal sapmalar yöntemini kullanan Arellano ve Bover (1995), bu sayede değişkenlere ait verilerin kısmen veya tamamen kaybolmasına engel olmaktadır. Diğer yandan dinamik modellerde modele bağımsız değişken olarak eklenen değişkenin gecikmeli değeri, aynı modele açıklayıcı değişkenlerden biri olarak eklenmektedir. Ancak bu durumda bağımlı değişkenin gecikmeli değeri ile kalıntılar korelasyonlu hale gelmektedir. Bu değişkenlerin korelasyonlu olması nedeniyle elde edilen tahminler tutarsız olabilmektedir. Tahmin tutarsızlığının ortadan kaldırılabilmesi için bağımlı değişkenin gecikmeli değerini, açıklayıcı değişken olarak modele eklemek yerine, araç değişkenlerin kullanılması önerilmiştir (Tatoğlu, 2012). Blundell ve Bond (1998) tarafından önerilen tahmin yöntemi, yukarıda sayılan tahmin problemlerinin aşılabilmesi için, Anderson ve Hsiao (1981), Arellano ve Bond (1991) ve Arellano ve Bover (1995) tarafından önerilen yöntemlerden daha iyi olduğu ispatlanmıştır (Baltagi, 2005). Bu çalışmada bu nedenle Blundell ve Bond (1998) tarafından önerilen tahmin yöntemi tercih edilmiştir. Sistem-GMM tahmininde kullanılacak araç değişkenler elde edilirken, araç değişken elde etme yöntemi nedeniyle, hata teriminlerinde birinci dereceden otokorelasyonun ortaya çıkması gerekmektedir. Buna 1. dereceden otokorelasyon denmekte AR(1) testi ile sınırlanmaktadır. AR(1) istatistiksel olarak anlamlı olmalıdır. Modelde doğru araç değişkenlerin kullanılması ile 1. dereceden otokorelasyon ortadan kalkmaktadır. Bunun tespiti için 2. dereceden otokorelasyon tespitinde AR(2) kullanılmaktadır ve anlamsız olmalıdır. Ayrıca kullanılan araç değişkenlerin geçerli olup olmadığını tespit etmek için Sargan testi kullanılmaktadır. Sargan testi "araç değişkenler geçerlidir" boş hipotezini test ettiği için istatistiksel olarak anlamsız olmalıdır (Roodman, 2006). Modelin bir bütün halinde anlamlı olup olmadığını tespit etmek için Wald testi

⁸ WB, Ans'yi Hamilton and Clemens (1999) ve Hamilton (2005)'in çalışmalarından yararlanarak hesaplanmaktadır.

kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

		Aritmetik Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart Hata	Gözlem Sayısı
Tüm Ülkeler	Sd	0,0258	1,000	0,0000	0,049	2583
	Küresel	4,1501	4,6006	2,3748	0,3445	3120
	Küresel _{facto}	4,0591	4,5994	1,9866	0,4500	3120
	Küresel _{jure}	4,2110	4,6051	0,5693	0,3434	3120
Gelişmekte Olan Ülkeler	Sd	0,0191	1,000	0,0003	0,049	1771
	Küresel	0,4264	4,5571	2,3748	0,3445	2184
	Küresel _{facto}	0,4586	4,5680	1,9866	0,4500	2184
	Küresel _{jure}	0,3922	4,5740	0,5693	0,3434	2184
Gelişmiş Ülkeler	Sd	0,0405	0,4830	0,0000	0,0523	812
	Küresel	4,3532	4,6006	3,1757	0,2708	936
	Küresel _{facto}	4,3061	4,5994	2,8330	0,3545	936
	Küresel _{jure}	4,3840	4,6051	2,8406	0,2531	936

5. TAHMİN SONUÇLARI

Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 5 ilgili ülkelerin Sistem-GMM tahmin sonuçlarını göstermektedir. Tablo 3, gelişmiş ve gelişmekte olan 120 ülke için elde edilen tahminleri gösterirken, Tablo 4'te gelişmiş ülkeler, Tablo 5'te ise gelişmekte olan ülkelere ait tahminler yer almaktadır. Tablolarda 1. sütunda Küresel değişkeninin Sd üzerindeki etkisi, 2. sütunda Küresel_{facto} değişkeninin Sd üzerindeki etkisi, son olarak 3. sütunda ise Küresel_{jure} değişkeninin Sd üzerindeki etkisi yer almaktadır.

Tablolardaki tahminlere göre, tüm sütunlarda, Wald testi modelin bir bütün halinde doğru olarak kurulduğunu göstermektedir. Sargan testinin tahminleri "araç değişkenleri" nin içsel değil, dışsal olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, geçerli araç değişkenler kullanılmıştır. 1. ve 2. seviye otokorelasyon olup olmadığı, AR(1) ve AR(2) testleri ile sınanmıştır. AR(1) tahminine göre, üç tablodaki tahminlerin hepsinde 1. derecede otokorelasyon varken, 2. derece otokorelasyon yoktur. Ayrıca tablolardaki tahminlere göre, tüm sütunlarda, Sd değişkeninin gecikmeli değeri olan Sd_{it-1}, Sd üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahiptir. Tablo 3'e göre analizlere dahil edilen tüm ülkelerde, politik küreselleşme sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahiptir. Pozitif yönlü bu etki, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Bu nedenle, ülkelerin politik küreselleşme düzeyi arttıkça, sürdürülebilir kalkınma düzeyi de artmaktadır.

Tablo 3'e göre, politik küreselleşmenin iki alt dalı olan Küresel_{facto} ve Küresel_{jure} değişkeni de SD üzerinde pozitif yönlü etkiye sahiptir. Politik küreselleşmeye benzer biçimde, pozitif yönlü bu etkiler, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Dolayısıyla tüm ülkelerin, ülkedeki elçilik sayısı, kişi başına Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi Görevlerine katkıda bulunan personel sayısı ve ülkenin üyesi olduğu uluslararası odaklı sivil toplum örgütlerinin sayısı değişkenleriyle ölçülen Küresel_{facto} düzeyi arttıkça, sürdürülebilir kalkınma seviyesi artmaktadır.

Tablo 3. Tüm Ülkeler İçin Sistem-GMM Tahminleri

Bağımsız Değişkenler	1	2	3
Sd _{it-1}	1,066981* <i>0,000013</i>	1,069291* <i>0,000007</i>	1,071122* <i>0,000006</i>
Küresel	0,024644* <i>0,000093</i>		
Küresel _{facto}		0,011868* <i>0,000040</i>	
Küresel _{jure}			0,023519* <i>0,000055</i>
Sabit	0,277892* <i>0,000457</i>	0,011207* <i>0,000481</i>	0,400828* <i>0,000363</i>
Wald	5,93e+10* (0,0000)	1,42e+11* (0,0000)	3,54e+10* (0,0000)
AR(1)	-2,8002 (0,0051)	-2,8116 (0,0049)	-2,7924 (0,0052)
AR(2)	-1,5253 (0,1272)	-1,5263 (0,1269)	-1,4939 (0,1352)
Sargan χ^2	116,698	115,3708	116,2299
Gözlem	2454	2454	2454

Not: * p < 0.001. Standart hata tahminleri italik verilmiştir. p- tahminleri parantez içinde yer almaktadır.

Aynı şekilde, ülkenin üyesi olduğu uluslararası kuruluşların sayısı, iki veya daha fazla ülke arasında imzalanan ve 1945'ten bu yana her ülkenin en yüksek yasama organı tarafından onaylanan uluslararası anlaşmaların sayısı ve ikili yatırım anlaşmaları olan bir ülkenin belirgin anlaşma ortaklarının sayısı değişkenleriyle ölçülen Küresel_{jure} düzeyi de arttıkça, sürdürülebilir kalkınma seviyesi artmaktadır. Diğer yandan Küresel_{jure} değişkeninin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi Küresel_{facto} değişkeninden yaklaşık iki kat daha yüksektir. Dolayısıyla analizlere dahil edilen tüm ülkeler açısından, politik küreselleşmenin Küresel_{jure} alt dalının öğeleri olan faktörlerin geliştirilmesi için yapılacak düzenleme ve uygulamaların hayata geçirilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın yükseltilmesine çok katkı sağlayacaktır.

Tablo 4'te gelişmiş ülkeler için elde edilen Sistem-GMM tahminlerine göre, politik küreselleşme, sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Pozitif yönlü bu etki, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Tüm ülkeler için elde edilen tahminlere benzer biçimde, politik küreselleşmenin iki alt dalı olan Küresel_{facto} ve Küresel_{jure} değişkeni de sürdürülebilir kalkınmayı pozitif olarak etkilemektedir. Pozitif yönlü bu etkiler, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Yine tüm ülkeler için elde edilen tahminlere benzer biçimde Küresel_{jure} değişkeninin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi Küresel_{facto} değişkeninden daha yüksektir. Dolayısıyla analizlere dahil edilen gelişmiş ülkeler açısından, sürdürülebilir kalkınma düzeyinin daha da yükseltilmesi için, Küresel_{jure} değişkenini oluşturan faktörlerin geliştirilmesine öncelik verilmesi gerekmektedir. Tablo 4'te gelişmekte olan 84 ülke için elde edilen Sistem-GMM tahminlerini göstermektedir. Tabloya göre, politik küreselleşme değişkeni olan Küresel, sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Pozitif yönlü bu etki, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir.

Tablo 4. Gelişmiş Ülkeler İçin Sistem-GMM Tahminleri

Bağımsız Değişkenler	1	2	3
Sd _{it-1}	0,941004* <i>0,001062</i>	0,969618* <i>0,000666</i>	0,978196* <i>0,000593</i>
Küresel	0,054398* <i>0,003974</i>		
Küresel _{facto}		0,037892* <i>0,001609</i>	
Küresel _{jure}			0,045674* <i>0,001391</i>
Sabit	-0,319759* <i>0,029645</i>	-0,162097* <i>0,007405</i>	-0,200239* <i>0,006219</i>
Wald	890630,23* (0,0000)	4,29e+06* (0,0000)	3,88e+06* (0,0000)
AR(1)	-2,1085 (0,0350)	-2,1393 (0,0324)	-2,0846 (0,0371)
AR(2)	-1,5732 (0,1157)	-0,6569 (0,5112)	-0,4351 (0,6635)
Sargan χ^2	33,577	33,9337	33,3217
Gözlem	771	771	771

Not : * p < 0.001. Standart hata tahminleri italik verilmiştir. p- tahminleri parantez içinde yer almaktadır.

Bununla birlikte, Küresel'in Sd üzerindeki etkisi, gelişmiş ülkelere göre, gelişmekte olan ülkelerde çok daha düşüktür. Politik küreselleşmenin iki alt dalı olan Küresel_{facto} ve Küresel_{jure} değişkenlerinin SD üzerindeki etkisi gelişmekte olan ülkeler için farklı etkilere sahiptir. Küresel_{facto} SD üzerindeki etkisi negatif yönlüdür. Üstelik negatif yönlü bu etki, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir.

Tablo 5. Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Sistem-GMM Tahminleri

Bağımsız Değişkenler	1	2	3
Sd _{it-1}	1,066667* <i>0,000043</i>	1,140269* <i>0,000049</i>	1,208182* <i>0,000012</i>
Küresel	0,001782* <i>0,000026</i>		
Küresel _{facto}		-0,000815* <i>0,000044</i>	
Küresel _{jure}			0,003544* <i>0,000045</i>
Sabit	0,004382* <i>0,001262</i>	-0,047452* <i>0,002255</i>	-0,003544* <i>0,000024</i>
Wald	9,98e+09* (0,0000)	7,58e+10* (0,0000)	6,08e+12* (0,0000)
AR(1)	-1,9562 (0,0499)	-1,9555 (0,0497)	-1,9605 (0,0499)
AR(2)	-0,8774 (0,3803)	-0,8703 (0,3359)	-0,9424 (0,3460)
Sargan χ^2	74,9833	80,7692	79,7349
Gözlem	1683	1508	1508

Not : * p < 0.001. Standart hata tahminleri italik verilmiştir. p- tahminleri parantez içinde yer almaktadır.

Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde, ülkedeki elçilik sayısı, kişi başına Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi Görevlerine katkıda bulunan personel sayısı ve ülkenin üyesi olduğu uluslararası odaklı sivil toplum örgütlerinin sayısı değişkenleriyle ölçülen Küresel_{facto} düzeyi

arttıkça, sürdürülebilir kalkınma seviyesi azalmaktadır. Gelişmiş ülkelerin bu değişkenlerin azaltılmasını sağlayacak düzenlemeleri hayata geçirmesi, sürdürülebilir kalkınmanın arttırılmasına katkı yapacaktır. Bununla birlikte tüm ülkeler ve gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, Küresel_{jure} değişkeninin SD üzerindeki etkisi pozitif yönlüdür. Pozitif yönlü bu etkiler, %1 anlamlılık derecesinin bile altında, istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir kalkınma düzeyinin daha da yükseltilmesi için, bu değişkeni oluşturan faktörlerin geliştirilmesine öncelik verilmesinde fayda vardır. Diğer bir deyişle ülkenin üyesi olduğu uluslararası kuruluşların sayısı, iki veya daha fazla ülke arasında imzalanan ve 1945'ten bu yana her ülkenin en yüksek yasama organı tarafından onaylanan uluslararası anlaşmaların sayısı ve ikili yatırım anlaşmaları olan bir ülkenin belirgin anlaşma ortaklarının sayısı arttıkça, gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir kalkınma düzeyi de yükselecektir.

6. SONUÇ

Bu çalışmanın amacı 36 gelişmiş, 84 gelişmekte olan ülkede politik küreselleşmenin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bu amaçla ülkelerin 1990-2015 dönemine ait verileriyle, Sistem-GMM yöntemi kullanılarak tahminler elde edilmiştir. Tahminler, politik küreselleşmenin düzeltilmiş net tasarrufla ölçülen sürdürülebilir kalkınma düzeyini pozitif yönlü etkilediğini göstermiştir. Pozitif yönlü bu etki gelişmiş ülkelerde, gelişmekte olan ülkelere göre daha yüksektir. Politik küreselleşme Küresel_{facto} ve Küresel_{jure} olmak üzere iki alt değişkenden oluşmaktadır. Bu alt dallardan ilki ülkedeki elçilik sayısı, kişi başına Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi Görevlerine katkıda bulunan personel sayısı ve ülkenin üyesi olduğu uluslararası odaklı sivil toplum örgütlerinin sayısı olmak üzere üç farklı göstergenin bileşimidir. İkinci alt dalın göstergeleri ise ülkenin üyesi olduğu uluslararası kuruluşların sayısı, iki veya daha fazla ülke arasında imzalanan ve 1945'ten bu yana her ülkenin en yüksek yasama organı tarafından onaylanan uluslararası anlaşmaların sayısı ve ikili yatırım anlaşmaları olan bir ülkenin belirgin anlaşma ortaklarının sayısıdır. Çalışmada bu iki alt dalın sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi de analiz edilmiştir. Analiz sonuçları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, politik küreselleşmenin ikinci alt dalı olan Küresel_{jure}'ün, sürdürülebilir kalkınma düzeyini arttırdığını göstermektedir. Dolayısıyla tüm ülkelerin, ülkenin üyesi olduğu uluslararası kuruluşların sayısı, iki veya daha fazla ülke arasında imzalanan ve 1945'ten bu yana her ülkenin en yüksek yasama organı tarafından onaylanan uluslararası anlaşmaların sayısı ve ikili yatırım anlaşmaları olan bir ülkenin belirgin anlaşma ortaklarının sayısı gibi faktörlerin geliştirilmesini sağlayacak yasal düzenleme ve politikaları hayata geçirmesi, sürdürülebilir kalkınma düzeyinin daha da yükseltilmesinde önemli rol oynayacaktır. Diğer yandan Küresel_{facto}, gelişmekte olan ülkelerde sürdürülebilir kalkınma üzerinde negatif etkiye sahiptir. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerin bu alt dalı oluşturan göstergelerin azalmasına yardım edecek uygulama ve yasal düzenlemeleri hayata geçirmesi, kalkınmanın sürdürülebilirliği açısından önemli görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aidt, T. S. (2010). *Corruption and sustainable development* (Rapor No.1061). Cambridge: Cambridge Working Papers in Economics.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. ve Sayek, S. (2006). *How does foreign direct investment promote economic growth? Exploring the effects of financial markets on linkages* (Rapor No. w12522). New York: National Bureau of Economic Research.
- Anderson, T. W. ve Hsiao, C. (1981). Estimation of dynamic models with error component, *Journal of the American Statistical Association*, 76(375), 598–606.

- Arellano, M. ve Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- Arellano, M. ve Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Ashford, N. A. ve Hall, R. P. (2011). *Technology, globalization, and sustainable development: Transforming the industrial state*. New Haven: Yale University Press.
- Baltagi, Badi H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Barnett, C. (2001). Culture, geography, and the arts of government. *Environment and Planning D: Society and Space*, 19(1), 7-24.
- Birdsall, N. (2002). A stormy day on an open field: asymmetry and convergence in the global economy. Gruen, D., O'Brien, T., Lawson, J., (Ed.) *Globalisation, living standards and inequality* (s.66-87) içinde. Sydney: Reserve Bank of Australia and Australian.
- Blewitt, J. (2012). *Understanding sustainable development*. London: Routledge.
- Blundell, R. ve Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- Böhmer, M., Weisser, J., Hoch, M. ve Schneidenbach, T. (2014). *Globalization report 2014. Who benefits most from globalization?*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Capello, R. ve Perucca, G. (2015). Openness to globalization and regional growth patterns in CEE countries: from the EU accession to the economic crisis. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 53(2), 218-236.
- Chang, C. P. ve Lee, C. C. (2011). The partisan comparisons for global effect on economic growth: Panel data analysis of former communist countries and European OECD members. *Eastern European Economics*, 49(6), 5-27.
- United Nations Sustainable Development (1992). *United Nations Conference on Environment & Development. 3-14 Haziran 1992*. Rio de Janeiro, Brazil.
- Felbermayr, G. ve Gröschl, J. (2013). Natural disasters and the effect of trade on income: A new panel IV approach. *European Economic Review*, 58, 18-30.
- Grainger, A. (2004). *The role of spatial scale and spatial interactions in sustainable development*. Martin Purvis ve Alan Grainger (Ed.), *Exploring Sustainable Development: Geographical Perspectives* (s.35-50) içinde. London: Earthscan.
- Güney T. (2017). Governance and sustainable development: how effective is governance?. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(3), 316-335.
- Güney, T. (2018). *Finansal küreselleşmenin kalkınma üzerindeki etkisi*. Mine Nur Bozdoğan ve Atabek Movlyanova (Ed.), *Farabi 3. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi Tam Metin Kitabı* (s.210-2014) içinde. Ankara: İksad Yayınevi.
- Güney, T. (2018). *Ekonomik globalleşme ve sürdürülebilir kalkınma*. Kürşat Özdaşlı, Murat Cem Demir, Olcay Tire, İbrahim Sena Arvas, Uğur Köksal Odabaş, İsmail Elagöz (Ed.), *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Yenilikçi Yaklaşımlar Cilt 2* (s. 443-452) içinde. Ankara: Gece Kitablığı.
-

-
- Güney, T. (2019). Renewable energy, non-renewable energy and sustainable development. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*. doi: 10.1080/13504509.2019.1595214
- Hamilton, K. ve Clemens, M. (1999). Genuine savings rates in developing countries. *The World Bank Economic Review*, 13(2), 333-356.
- Hamilton, K. (2000). *Sustaining economic welfare: Estimating changes in per capita wealth* (Rapor No. 2498). New York: World Bank Policy Research Working Paper.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. ve Perraton, J. (2000). *Global transformations: politics, economics and culture*. London: Palgrave Macmillan.
- Homer-Dixon, T. (1999). *Environment, scarcity, and violence*. Princeton: Princeton University Press.
- Karagül, M. (2001). Küreselleşme küresel kriz ve Türkiye. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 2(2), 203-217.
- Ki-Hoon, L. ve Byung, M. (2014). Globalization and carbon constrained global economy: a fad or a trend?. *Journal of Asia-Pacific Business*, 15(2), 105-121.
- Köhler, J. (2014). Globalization and sustainable development: Case study on international transport and sustainable development. *The Journal of Environment & Development*, 23(1), 66-100.
- Lee, C. C., Lee, C. C. ve Chang, C. P. (2015). Globalization, economic growth and institutional development in China. *Global Economic Review*, 44(1), 31-63.
- Mahtaney, P. (2013). *Globalization and sustainable economic development: Issues, insights, and inference*. Berlin: Springer.
- Parnell, S. (2018). Globalization and sustainable development: at the urban crossroad. *The European Journal of Development Research*, 30(2), 169-171.
- Rodrik, D. ve Subramanian, A. (2009). Why did financial globalization disappoint?. *IMF staff papers*, 56(1), 112-138.
- Potrafke, N. (2015). The evidence on globalisation. *The World Economy*, 38(3), 509-552.
- Roodman, D. (2006). *How to do xtabond2: an introduction to "difference" and "system" GMM in Stata* (Rapor No. 103). Washington: The Center for Global Development Working Paper Series.
- Rondinelli, D. A. (2007). Globalization of sustainable development: Principles and practices in transnational corporations. *Multinational Business Review*, 15(1), 1-24.
- Samimi, P. ve Jenatabadi, H. S. (2014). Globalization and economic growth: Empirical evidence on the role of complementarities. *PloS one*, 9(4), e87824.
- Shahbaz, M., Mallick, H., Mahalik, M. K. ve Loganathan, N. (2015). Does globalization impede environmental quality in India?. *Ecological Indicators*, 52, 379-393.
- Shahbaz, M., Khan, S., Ali, A. ve Bhattacharya, M. (2017). The impact of globalization on CO2 emissions in China. *The Singapore Economic Review*, 62(04), 929-957.
-

Shahbaz, M., Shahzad, S. J. H., Mahalik, M. K. ve Hammoudeh, S. (2018). Does globalisation worsen environmental quality in developed economies?. *Environmental Modeling & Assessment*, 23(2), 141-156.

Stiftung, B. (2014). *Globalization report 2014. Who benefits most from globalization?*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

UN. (2015). *United Nations Paris Agreement*. Erişim adresi: https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf.

Tatoğlu, F. Y. (2012). *İleri panel veri analizi: Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta.

Yay, G. G. ve Aksoy, T. (2018). Globalization and the welfare state. *Quality & Quantity*, 52(3), 1015-1040.

Weib, J., Sachs, A. ve Weinelt, H. (2018). *2018 globalization report: Who benefits most from globalization?*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

SUMMARY

Introduction

Although globalization which has been effective in the change of the world for the last twenty years is being discussed in academic and political environments, it connects the economies of countries to each other by influencing the significant variables such as international trade, capital flows, innovative opportunities, and cultural ties. Globalization positively affects the economic growth and development of countries, however, it has negative impacts on the environment. In the globalizing world, environmental pollution and carbon emission cause disruption in the ecology and changes in the global climate. For this reason, globalization is closely related to sustainable development. The aim of this study is to analyze the effect of political globalization on sustainable development in developing and developed countries.

Method

Model no (1) is used to estimate the effect of political globalization on sustainable development which is also the aim of this study:

$$Sd_{it} = \beta_1 Sd_{it-1} + \beta_2 Global_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

In equation (1), Sd_{it} represents sustainable development, Sd_{it-1} represents the sustainable development of i country in $t-1$ period and $Global$ represents the political globalization levels of global countries. The effect of de jure ($Global_{jure}$) and de facto ($Global_{facto}$) which are the two sub-branches of political globalization variable on the de Sd of political globalization was analyzed. $Global_{jure}$ is the average of three different indicators which are the number of international institutions that a country is a part of, the number of international agreements that were signed between two or more countries and were approved by the supreme legislative organ of each country since 1945 and the number of explicit contracting parties of a country which has bilateral investment agreement. $Global_{facto}$ variable also consists of three indicators. These are; the number of embassy in a country, the number of personnel that contributes to the duties of United Nations Security Council and the number of international-oriented non-governmental organizations (NGO) that a country is a member of. The data of the related variables that include the 1990-2015 period was obtained from the KOF Swiss Economic Institute (KOF). KOF data varies from 0 to 100 and the natural logarithm of this data was used in the analyses.

In their studies, Aidt (2010), Güney (2017) and Güney (2019) used the adjusted net savings (Ans) as an indication of sustainable development variable. Ans data was obtained from the World Bank. Since Ans data showed negative and very high values, it was transformed into standard data with formula no (2) below. The data of the variable varies between 0 and 1 with this formula.

$$\text{Standard Ans} = \frac{\text{Year Value} - \text{Minimum Value}}{\text{Maximum Value} - \text{Minimum Value}} \quad (2)$$

In this study, System-GMM method which is a dynamic panel data model was preferred for the estimation of the equation no (1). In dynamic models, when the first difference of variables is taken, a part or all of the data of certain variables may be lost. Arellano and Bover (1995) who used orthogonal deviations method instead of taking the first variable prevented the data of variables to be partially or completely lost. On the other hand, in the dynamic models, the deferred value of the variable that is added as an independent variable to the model is also added as one of the explanatory variables to the same model. However, in this case, the deferred value of the independent variable becomes correlated with residuals. The obtained estimations may be

inconsistent since these variables are correlated. It was suggested to use the instrumental variables instead of adding the deferred value of the independent variable to the model as an explanatory variable in order to eliminate the estimation inconsistency (Tatoğlu, 2012). It was proved that the estimation method suggested by Blundell and Bond (1998) was better than the methods that were suggested by Anderson and Hsiao (1981), Arellano and Bond (1991) and Arellano and Bover (1995) for overcoming the estimation problems that were stated above (Baltagi, 2005). For this reason, the estimation method that was suggested by Blundell and Bond (1998) was preferred in this study.

Findings

According to the estimations, political globalization has a positive effect on sustainable development in all of the countries that were included in the analyses. Thus, as the political globalization levels of countries increase, their sustainable development levels increase as well. Global_{facto} and Global_{jure} variables which are the two sub-branches of political globalization have a positive effect on de Sd. Therefore, as the Global_{facto} level increases which are measured with the variables of the number of personnel that contributes to the duties of United Nations Security Council and the number of international-oriented non-governmental organizations (NGO) that a country is a member of, the sustainable development level increases as well.

According to the System-GMM estimations that were obtained for developed countries, political globalization has a positive and statistically significant effect on sustainable development. Similar to the estimations that were obtained for all of the countries, Global_{facto} and Global_{jure} variables which are the two sub-branches of political globalization positively affect sustainable development. Global which is the political globalization variable has a positive and statistically significant effect on sustainable development. In addition to this, the effect of Global on Sd is much lower in developing countries than in developed countries. The effect of Global_{facto} and Global_{jure} variables which are the two sub-branches of political globalization on Sd have different effects in developing countries.

Conclusions

The aim of this study is to analyze the effect of political globalization on sustainable development in 36 developed and 84 developing countries. Estimations indicated that political globalization positively affected the sustainable development level which was measured with adjusted net savings. This positive effect is higher in developed countries than the developing countries. Political globalization consists of two sub-variables as Global_{facto} and Global_{jure}. The results of the analyses indicate that the Global_{jure} which is the second sub-branch of political globalization increases the sustainable development level in developing and developed countries. On the other hand, Global_{facto} has a negative effect on sustainable development in developing countries .

BELEDİYESİCİLİK FAALİYETLERİNİN HUKUK UYUŞMAZLIKLARINA ETKİSİ: ARABULUCULUK MEVZUATI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Safa KOÇOĞLU¹

Atıf/©: Koçoğlu, S. (2019). Belediyecilik faaliyetlerinin hukuk uyuşmazlıklarına etkisi: arabuluculuk mevzuatı üzerine bir değerlendirme. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 355-376. doi: 10.17218/hititsosbil.594471

Özet: Belediyeler sınırları dahilinde yaşayan insanların ihtiyaçlarını karşılamak için kurulmuş kamu hizmetleri sunan tüzel kişilerdir. Günümüzde belediyeler alt yapı, sosyal hizmetler, çevre politikaları ve diğer hizmet türlerinde semt sakinlerinin memnuniyetini arttırmak için değişime ayak uydurmak zorundadır. Bu değişim sadece hizmet türlerinde değil hukuki sorunların çözümünde de farklı yöntemlerin denenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Nitekim, belediyecilik faaliyetlerinin toplumsal denetime, katılıma ve şeffaflık ilkelerine uygun olarak icra edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, semt sakinleri ve belediye arasında ortaya çıkan uyuşmazlıkların giderilmesinde alternatif hukuki çözüm yollarının kullanılabilmesi için yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Bu nedenle bu çalışmada, belediyecilik faaliyetleri sırasında ortaya çıkan belli uyuşmazlık çeşitleri gözden geçirilecektir. Aynı zamanda, belediyelerin idari ve adli yargıda sıklıkla taraf olduğu dava ve uyuşmazlık türleri incelenecektir. Ayrıca, bu uyuşmazlıkların alternatif çözüm yollarından biri olan arabuluculuk yöntemiyle çözülmesinin uygun olup olmayacağı ve bunun doğuracağı sonuçlar irdelenecektir.

Anahtar Kelimeler: 5393 sayılı Belediye Kanunu, Adli Yargı, İdari Yargı, Arabuluculuk.

The Effect of Municipality Activities on Legal Disputes: An Evaluation on Mediation Legislation

Citation/©: Koçoğlu, Safa. (2019). The effect of municipality activities on legal disputes: an evaluation on mediation legislation. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 355-376. doi: 10.17218/hititsosbil.594471

Abstract: Municipalities are legal entities providing public services established to meet the needs of the people living within their borders. Today, municipalities have to adapt to change in order to increase the satisfaction of residents in infrastructure, social services, environmental policies and other types of services. This change has revealed the necessity to try different methods not only in service types but also in solving legal problems. As a matter of fact, municipal activities should be carried out in accordance with the principles of social control, participation and transparency. In this context, legal arrangements should be made in order to use alternative legal solutions to settle disputes between the residents and the municipality. Therefore, in this study, certain types of disputes arising during municipal activities will be reviewed. At the same time, the types of lawsuits and disputes to which municipalities are frequently parties to administrative and judicial judiciary are examined. Also, whether these disputes can be solved by mediation method, which is one of the alternative solutions and its results will be examined.

Keywords: Municipal Law No. 5393, Judicial Judiciary, Administrative Judiciary, Mediation.

1. GİRİŞ

Belediyeler, yerel yönetimin en önemli parçası olup hizmet alanları oldukça fazladır. 1930 yılında çıkarılan 1580 sayılı Belediye Kanunu² yerel yönetimlere ilişkin yapılan ilk düzenlemedir. Sonrasında 2004 yılında yürürlüğe giren 5272 sayılı Belediye Kanunu'nun³ Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmesi sonucu halen yürürlükte bulunan 5393 sayılı Belediye Kanunu⁴ çıkarılmıştır.

Belediyeler, sınırları içinde yaşayan halkın ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuş kamu hizmeti sunan tüzel kişilerdir. Belediyelerde kararlar belediye başkanı ve belediyenin organları olan belediye encümeni ile belediye meclisince alınır. Alınan kararlar uygulamacı birimler eliyle icra edilir (Yaman, 2016, s.143, İnaç ve Ünal, s.8, Ulusoy ve Akdemir, 2001, s. 42). Belediyelerin yetki, görev ve sorumlulukları ise Belediye Kanunu'nun "Belediyenin Görev ve Sorumlulukları" başlıklı 14'üncü maddesinde düzenlenmiştir⁵.

Bu maddeye göre belediyelerin görevleri, bayındırlık ve imar, ulaştırma, sağlık, çevre koruma, eğitim öğretim, ticaretin geliştirilmesi, sosyal hizmet ve kanunda sayılmayan diğer hizmetlerin sunulması şeklinde sıralanabilir (Göymen, s.6, İnci, 2007, s.74). Belediyeler, kanun kapsamında belirlenen bu hizmetleri bünyelerindeki müdürlükler vasıtasıyla yürütürler.

İl ve ilçe belediyelerindeki müdürlükler ihtiyaca binaen farklılaşabilmektedir. Nitekim Belediye Kanunu'nun "Belediye Teşkilâtı" başlıklı 48'inci maddesinde bu farklılaşmaya açıkça izin verilmektedir. Maddeye göre; "Belediye teşkilâtı, norm kadroya uygun olarak yazı işleri, malî hizmetler, fen işleri ve zabıta birimlerinden oluşur. Beldenin nüfusu, fizikî ve coğrafi yapısı, ekonomik, sosyal ve kültürel özellikleri ile gelişme potansiyeli dikkate alınarak, norm kadro ilke ve standartlarına uygun olarak gerektiğinde sağlık, itfaiye, imar, insan kaynakları, hukuk işleri ve ihtiyaca göre diğer birimler oluşturulabilir. Bu birimlerin kurulması, kaldırılması veya birleştirilmesi belediye meclisinin kararıyla olur."

Ancak bazı müdürlükler vardır ki bu hizmet müdürlüklerinin muhakkak belediye teşkilatlanmasında yer alması gerekmektedir. Örneğin İmar, Ruhsat, Emlak ve İstimlak işlerini yürüten müdürlükler dışında belediyeler Aile ve Sosyal Hizmetler, Zabıta, Bilgi İşlem, Yazı İşleri, Veteriner İşleri, Temizlik İşleri, Kentsel Dönüşüm, Fen İşleri Müdürlüğü, Sağlık İşleri Mali Hizmetler, İnsan Kaynakları gibi müdürlükler bünyelerinde yer alabilmektedir. Bu hizmet

² RG. 14.04.1930-1471.

³ RG. 07.12.2004.

⁴ RG. 13.07.2005- 25874.

⁵ Maddeye göre: "Belediye, mahallî müşterek nitelikte olmak şartıyla;

a) İmar, su ve kanalizasyon, ulaşım gibi kentsel alt yapı; coğrafi ve kent bilgi sistemleri; çevre ve çevre sağlığı, temizlik ve katı atık; zabıta, itfaiye, acil yardım, kurtarma ve ambulans; şehir içi trafik; defin ve mezarlıklar; ağaçlandırma, park ve yeşil alanlar; konut; kültür ve sanat, turizm ve tanıtım, gençlik ve spor orta ve yüksek öğrenim öğrenci yurtları, sosyal hizmet ve yardım, nikâh, meslek ve beceri kazandırma; ekonomi ve ticaretin geliştirilmesi hizmetlerini yapar veya yaptırır. Büyükşehir belediyeleri ile nüfusu 100.000'in üzerindeki belediyeler, kadınlar ve çocuklar için konukevleri açmak zorundadır. Diğer belediyeler de mali durumları ve hizmet önceliklerini değerlendirerek kadınlar ve çocuklar için konukevleri açabilirler.

b) Devlete ait her derecedeki okul binalarının inşaatı ile bakım ve onarımını yapabilir veya yaptırabilir, her türlü araç, gereç ve malzeme ihtiyaçlarını karşılayabilir; sağlıkla ilgili her türlü tesisi açabilir ve işletebilir; mabetlerin yapımı, bakımı, onarımını yapabilir; kültür ve tabiat varlıkları ile tarihi dokunun ve kent tarihi bakımından önem taşıyan mekânların ve işlevlerinin korunmasını sağlayabilir; bu amaçla bakım ve onarımını yapabilir, korunması mümkün olmayanları aslına uygun olarak yeniden inşa edebilir. Gerektiğinde, sporu teşvik etmek amacıyla gençlere spor malzemesi verir, amatör spor kulüplerine aynı ve nakdi yardım yapar ve gerekli desteği sağlar, her türlü amatör spor karşılaşmaları düzenler, yurt içi ve yurt dışı müsabakalarda üstün başarı gösteren veya derece alan öğrencilere, sporculara, teknik yöneticilere ve antrenörlere belediye meclisi kararıyla ödül verebilir. Gıda bankacılığı yapabilir. Belediyelerin birinci fıkranın (b) bendi uyarınca, sporu teşvik etmek amacıyla yapacakları nakdi yardım, bir önceki yıl genel bütçe vergi gelirlerinden belediyeleri için tahakkuk eden miktarın; büyükşehir belediyeleri için binde yedisini, diğer belediyeler için binde on ikisini geçemez.

Hizmetlerin yerine getirilmesinde öncelik sırası, belediyenin malî durumu ve hizmetin ivediliği dikkate alınarak belirlenir. Belediye hizmetleri, vatandaşlara en yakın yerlerde ve en uygun yöntemlerle sunulur. Hizmet sunumunda engelli, yaşlı, düşkün ve dar gelirli olanların durumuna uygun yöntemler uygulanır.

Belediyenin görev, sorumluluk ve yetki alanı belediye sınırlarını kapsar. Belediye meclisinin kararı ile mücavir alanlara da belediye hizmetleri götürülebilir. 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu hükümleri saklıdır. Sivil hava ulaşımına açık havaalanları ile bu havaalanları bünyesinde yer alan tüm tesisler bu Kanunun kapsamı dışındadır."

müdürlüklerinin ismi kimi zaman farklılaşsa da içerik olarak hemen hemen her belediyede bu başlıkları kapsayan müdürlükler eliyle halka hizmet sunulmaktadır.

Her belediyenin bünyesinde muhakkak yer alan Hukuk İşleri Müdürlüğü bünyesinde çalışan avukatlar vasıtasıyla belediye başkanının verdiği vekaletle istinaden belediyenin açtığı veya aleyhine açılan dava ve icra takiplerinde belediye tüzel kişiliğini temsil ederler. Belediyeler yaptıkları iş ve işlemlerden ötürü belirli davalarda davalı sıfatını taşırken belirli dava türlerindeyse davacı sıfatıyla hak arama özgürlüklerini kullanırlar.

Kapsamın oldukça geniş olması sebebiyle bu çalışmada, belediyecilik faaliyetleri sırasında ortaya çıkan belli uyuşmazlık çeşitleri gözden geçirilerek, belediyelerin idari ve adli yargıda sıklıkla taraf olduğu dava ve uyuşmazlık türleri ile bu uyuşmazlıkların alternatif çözüm yollarından biri olan arabuluculuk yöntemiyle çözülmesinin uygun olup olmayacağı, bunun doğuracağı sonuçlar ile belediyecilik faaliyetinin arabuluculuk mevzuatına muhtemel yansımaları irdelenecektir.

2. BELEDİYELERİN TARAF OLDUĞU DAVA TÜRLERİ

İdari dava türleri, İdari Yargılama Usulü Kanunu'nun (İYUK) 2'inci maddesinde iptal davası, tam yargı davası ve kamu sözleşmelerinden doğan davalar olarak üçe ayrılmıştır. İdarenin hukuka aykırı her türlü eylem ve işleminin iptali için menfaatleri ihlâl edilenler tarafından iptal davası açılabilir. Bu bağlamda belediyelerin görev ve sorumlulukları kapsamındaki hizmetler yerine getirilirken hukuka aykırı yapılan iş ve eylemlere karşı semt sakinleri tarafından çeşitli iptal davaları açılabilir.

Belediyelerin tarafı olduğu idari yargı kapsamındaki dava türlerine imar planının iptali davası, proje ve ruhsat iptali davası, kamulaştırmanın iptali davası, imar para cezası ve yıkım kararlarının iptali davası, riskli yapı kararının iptali davası, hukuki el atma sebebiyle tazminat davaları, iş yeri ruhsatının iptali davası, faaliyetten men kararının iptaline ilişkin dava, iş yeri kapama cezalarının iptali davası, vergi davaları, ödeme emrinin iptali davası ve personel işlerine yönelik davalar örnek gösterilebilir.

Belediyelerin adli yargı kapsamındaki dava türlerine ise ecrimisil davaları, kamulaştırmatsız el atma sebebiyle açılan tazminat davaları, tapu iptali ve tescili davası, işçi alacağı, işe iade, kamulaştırma, zilyetliğin tespiti, müdahalenin men'i, izale-i şüyu davaları, rücu alacak, itirazın iptali davaları, imar kirliliğine neden olma suçundan kaynaklanan davalar, kamulaştırmatsız el atma nedeniyle açılan bedel tahsil davası, resmî belgede sahtecilik davaları ve tespit davaları örnek gösterilebilir.

Bu çalışma kapsamında, belediyelerin idari ve adli yargıda sıklıkla taraf olduğu beş dava türü uygulamadaki isimlendirilmeleri dikkate alınarak genel hatlarıyla değerlendirilecektir.

2.1. İmar Planının İptali Davası

İmar planları, idare tarafından 3194 sayılı İmar Kanunu çerçevesinde çevre, sağlık ve fen kuralları dikkate alınarak hazırlanmaktadır. İdarenin gerçekleştirdiği bu faaliyet özel usul ve yetki kurallarına bağlanmış olup idare bu faaliyetini hazırlayacağı imar planları vasıtasıyla yerine getirmektedir (Canbazoglu ve Ayaydin, 2011, s. 244, Davut ve Coşkun, 2011, s.1212).

Belediyeler İmar Kanunu'nun 18'inci maddesine istinaden imar uygulamalarında bulunurlar⁶. Bu bağlamda belediyelerin yapmış oldukları bu işlemler idari işlemlerdir. İdari işlemler yetki,

⁶ İmar Kanunu'nun 18'inci Maddesi Uyarınca Yapılacak Arazi ve Arsa Düzenlenmesi ile İlgili Esaslar Hakkında Yönetmelik, RG. 02.11.1985-18916.

konu, şekil, sebep ve maksat yönlerinden hukuka uygun olmalıdır (Özkaya Özlüer, 2015, s. 437)⁷. Aksi takdirde, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 125'inci maddesinin 1'inci fıkrası uyarınca idarenin hukuka aykırı her türlü eylem ve işlemine karşı yargı yoluna başvurulabilecektir. İmar planları, düzenleyici bir idari işlem olduklarından, iptal davası yoluyla yargısal denetime tabi tutulması mümkündür (Davut ve Coşkun, 2011, s. 1239, Şahin, 2018, s. 764, Özkaya Özlüer, 2015, s. 437).

İdari işlemlere karşı dava açma süreleri İYUK'nun 7'inci maddesinde düzenlenmiştir. Kanunda genel dava açma süresi, özel kanunlarda ayrı bir süre düzenlemesi yapılmadığı takdirde İdare Mahkeme'lerinde 60 gün olarak belirlenmiştir. İmar Kanunu'nda veya başka bir özel kanunda imar planlarının iptaline yönelik dava açma süresi belirlenmediğinden 60 günlük süre iptal davası açılması bakımından uyulması gerekli olan süredir. İmar planları ilan edilmesi gereken idari işlemlerdir. İlan gereken düzenleyici işlemlerde dava açma süresinin başlangıcı, İYUK'nun 7'inci maddesinin 4'üncü fıkrasında düzenlenmiştir. Buna göre, imar planının iptali davasında süre, imar planının ilan tarihini izleyen günden itibaren başlar.

Belediyelerce yapılan imar planlarının ilan sürecini incelediğimizde, belediye sınırları içinde kalan yerlerin nazım ve uygulama imar planları İmar Kanunu'nun 8'inci maddesinin (b) bendi uyarınca ilgili belediyelerce yapılır veya yaptırılır. İmar planları belediye meclisince onaylanarak yürürlüğe girer. Yürürlüğe giren bu planlar onay tarihinden itibaren belediye başkanlığınca tespit edilen ilan yerlerinde ve ilgili idarelerin internet sayfalarında bir ay süreyle eş zamanlı olarak ilan edilir. İlan edilen bu bir aylık süre zarfında planlara itiraz edilebilir. Belediye başkanlığına ulaşan itirazlar belediye başkanlığınca belediye meclisine gönderilir. Yapılan itirazları ve planları belediye meclisi on beş gün içinde inceleyerek kesin karara bağlar.

Belediyeye yapılan itiraz iptal davası açma süresi olan 60 günlük süreyi durduracaktır. Yapılan itiraz idare tarafından kabul gördüğü takdirde gerekli değişiklikler itiraz mucibince yapılır. Yapılan itiraza on beş günlük süre içerisinde olumlu-olumsuz cevap verilmediği takdirde istek reddedilmiş sayılacağından durmuş olan 60 günlük süre yeniden işlemeye başlayacaktır (İYUK, m.11). İlgili itiraz yolunu kullanmadan da İdare Mahkemesi'nde dava açma yolunu tercih edebilir. Bu halde bir aylık ilan süresinin bitiminden itibaren 60 gün içerisinde dava açma hakkını kullanabilir (Davut ve Coşkun, 2011, s.1211).

Her ne kadar süreler düzenlenmiş olsa da idari işlemlere karşı açılacak davalar, ilgisinin haberi olmadan dava edilemeyeceğinden, sürenin kaçırıldığı gerekçesiyle bu davaların reddedilmesini gerektiren bir düzenleme bulunmamaktadır. Hatta İYUK'nun 7'inci maddesinin 4'üncü fıkrasında düzenleyici işlemlerin uygulanması üzerine ilgililer, düzenleyici işlem veya uygulanan işlem yahut her ikisi aleyhine birden dava açabilirler. Düzenleyici işlemin iptal edilmemiş olması bu düzenlemeye dayalı işlemin iptaline engel değildir. Bu bağlamda ilgili kişi yapılan imar planı sonrasında bu imar planı gereği kendisine yapılacak olan herhangi bir idari işlemle birlikte imar planının iptalini dava edebilecektir. Bir başka ifadeyle, ilgilisi idari işlemi öğrendiği tarihten

⁷ Ersoy, 1997, ss. 58 "**Yetki** yönünden, karar almaya yetkili organ Belediye Meclisi'dir. Belediye Encümeni veya Belediye Başkanı tarafından böyle bir karar alınması fonksiyon ve yetki gasbı sebebiyle hukuka aykırı olur. Keza Belediye ve mücavir alan sınırları dışında bulunan yerle ilgili alınacak karar, yetki tecavüzü sebebiyle hukuka aykırı olup, iptal sebebidir (Eryaman, 1996,160) (Danıştay 6. Dairesi E: 1994/183; K: 1994,3626). **Sebep** unsuru, İdareyi bu işlemi yapmaya sevk eden fiil veya objektif hukuki bir durumdur. İdareyi plan değişikliği kararına sevk eden sebebin hukuka uygun olması meclis kararının sebep gerekçesinde gösterilmemişse, işlem, kamu yararına ve hizmetin gereği icabı olmalıdır. İdareye tanınan takdir yetkisi de mutlak ve sınırsız değildir. **Konu**, idari işlemin doğrudan doğruya doğuracağı sonuçtur. İşlemin doğuracağı sonuç, yasanın önceden gösterdiği sonuca uygun olmalıdır. İşlemin konu yönünden hukuka uygun olması için, bu konuda imar mevzuat ile tayin edilen hukuki statüye uygun olması gerekir. **Şekil**, kararın tabi olduğu usul, merasim ve formalitelerdir. Bunlar, kararın yazılı olması, imzalanması, ilan edilmesi, tebliğ edilmesi gibi hususlardır. Kararın tekemmülü ile ilgili yasal formaliteler yapılmadığı takdirde işlem 'şekil' yönünden hukuka aykırı olur. **Maksat**, İdari işlemle umumi ihtiyaçların karşılanması, kamu hizmetlerinin gereğinin yerine getirilmesi ve kamu yararının gerçekleştirilmesidir. Şahsi ve siyasi amaç güdülmesi, bir grubu himaye maksadı güdülmesi idari işlemi hukuka aykırı kılar (Eryaman, 1996, 160-161)."

İtibaren süresi içinde idari işleme karşı iptal davası açabilir. Ancak idare ilgili kişinin tebliğ ve ilan yoluyla işlemiden haberdar olduğunu ispatlarsa dava süre aşımı nedeniyle reddedilecektir (Canbazoğlu ve Ayaydın, 2011, ss. 273; Keser ve Akoğul, 2013, s.131; Davut ve Coşkun, 2011, s.1210-1211, Kaya, 2008, s. 119).

İptal davası açılması için ilgilinin dava ehliyetinin bulunmasının yanı sıra dava açmada hukuki menfaati de bulunmalıdır. İmar uygulamaları kamu yararını bünyesinde barındırdığından ve idarenin hukuka uygun hareket etmesini sağlamayı hedeflemek başlı başına kamu yararını bünyesinde özü itibarıyla barındıracağından, ilgili kişinin dava ehliyetinin bulunup bulunmadığı noktasında idarenin imar planlarında hukuka uygun davranıp davranmadığının semt sakini sıfatıyla denetlenmesini istemek menfaat ihlali için yeterli bulunmaktadır (Davut ve Coşkun, 2011, s.1214; Kaya, 2008, s.117; Canbazoğlu ve Ayaydın, 2011, s.251)⁸. Örneğin; sendikalar ve komşuluk hukuku bağlamında semt sakinleri bu davayı açabileceklerdir. Dava, davaya konu imar planını yapmaya yetkili olan idareye yöneltilen olacaktır. Davacı, davalı sıfatında yanlışlık yapsa dahi mahkeme bu yanlışlığı re'sen düzelterek ilgili idari makama husumeti yöneltecektir (Canbazoğlu ve Ayaydın, 2011, s.280). Ancak dava dilekçesinde uyuşmazlık konusu olan parselin numarasının, davacıya ilişkin bilgilerin, imar planının iptaline gerekçe teşkil eden menfaat ihlallerinin, planın belediyece onanma ve askı tarihinin, dava açmadan önce belediyeye yapılan itiraz varsa itiraz tarihini içeren bilgilerin belirtilmesi gerekmektedir (Davut ve Coşkun, 2011, s. 1213). İmar planları idari işlem olduğundan görevli mahkeme İdare Mahkeme'leri olup yetkili mahkeme ise imar planlamasına konu taşınmazın bulunduğu yer mahkemesidir.

2.2.Kamulaştırmanın İptali Davası

Mülkiyet hakkı ulusal ve uluslararası düzenlemelerle kamu gücüne karşı korunmuştur. Ancak değişen yaşam koşulları, nüfus artışı ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda kimi zaman kişilerin rızası hilafına bazı düzenlemeler yapılması gerekebilir. Kamulaştırma işlemi bu düzenlemeler arasındadır (Kızıl Erkelli, 1988, s.209). Türk hukukunda kamulaştırma kavramı net bir şekilde tanımlanmamakla birlikte Anayasa'nın 46'ncı ve 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu'nun 1'inci maddeleri bize yol göstermektedir (Çoban Atik, 2013, s.13; Çağlayan, 2011, s. 454; Göven, 1999, s. 251). Bu bağlamda, kamulaştırma; kamu yararı ilkesi çerçevesinde, devlete bağlı kurum ve kuruluşlarca mal sahibinin istekli olup olmamasına bakılmaksızın özel mülkiyete konu olan taşınmaza bedelini vermek karşılığıyla el konulmasıdır (Onar, 1966, s. 1513; Yayla, 2009, s. 206; Yıldırım, 2012, s. 336; Zevkliler, 1977, s. 938, Taşkaya, 2019, s. 16, Göven, 1999, s. 249, Yaylak, 2017, s. 92).

Kamulaştırma işleminin aşamaları Kamulaştırma Kanunu'nun ikinci bölümünde düzenlenmiştir. İdarenin kamulaştırma işlemini yapabilmesi için ilk olarak Kamulaştırma Kanunu'nun 3'üncü maddesinin 4'üncü fıkrası uyarınca yeterli ödeneği temin etmesi gerekmektedir. İkinci olarak kamulaştırma yapmak isteyen idare kamulaştırma yapılmasında kamu yararının var olduğunu ispatlamalıdır. Kamulaştırma Kanunu'nun 5'inci maddesinde kamu yararı kararını verecek merciler belirlenmiş olup 6'ncı maddesinde de onay mercileri düzenlenmiştir.

Üçüncü olarak Kamulaştırma Kanunu'nun 7'inci maddesi uyarınca idare, hak sahibini belirlemekle birlikte kamulaştırılacak taşınmazın sınırını, yüzölçümünü ve cinsini de belirlemelidir. İdare kamulaştırma yapacağı taşınmazda olası hak kayıplarının önüne geçebilmek

⁸ Danıştay 6. D., T. 09.07.2003, E. 2003/1712, K. 2003/4221 "...İmar planları kamu yararını ilgilendiren genel nitelikte düzenleyici işlemler olduğundan, semt sakini sıfatıyla menfaatinin ihlal edildiğinden bahisle dava açma hakkı bulunan davacının imar planı tadilatının iptali istemiyle açtığı bu davada dava açma ehliyetinin bulunduğu" Erişim adresi: <https://www.corpus.com.tr>

adına kamulaştırma kararı verdikten sonra kamulaştırmanın tapu siciline şerh verilmesini kamulaştırmaya konu taşınmaz malın kayıtlı bulunduğu tapu idaresine bildirebilir.

İdare bu belirlemeleri yaptıktan sonra satın alma işlemleri için hak sahibi ile iletişime geçecektir. Satın alma usulü Kamulaştırma Kanunu'nun 8'inci maddesinde düzenlenmiştir. Satın alma usulü dava yoluna gitmeden idarenin ilgili kişiye kamulaştırma bedelini ödemeyi teklif etmesidir. İdare bu teklifte bulunabilmek için taşınmazın değerini tespit etmek adına bünyesinde çalışan en az üç kişiden oluşan kıymet takdir komisyonu oluşturur. Ayrıca ilgili kişiyle belirlenen bedeli görüşmek üzere en az üç kişiden oluşan uzlaşma komisyonu oluşturur. İdare, kıymet takdir komisyonunca tespit edilen tahmini bedeli belirtmeksizin, kamulaştırılması kararlaştırılan taşınmazın bedelini peşin veya usulüne göre taksitle ödenmesi suretiyle devralmak istediğini resmi taahhütlü bir yazıyla ilgilisine bildirir. İlgilinin kendisine tebliğ edilen bu teklife karşı tebliğ tarihinden itibaren on beş gün içinde, kamulaştırmaya konu taşınmazı pazarlıkla ve anlaşarak satmak veya trampa isteği ile birlikte idareye başvurması hâlinde; komisyonca tayin edilen tarihte pazarlık görüşmeleri yapılır. Tespit edilen tahmini değeri geçmeyecek bedelde veya trampada anlaşmaya varılması hâlinde, yapılan bu anlaşmaya ilişkin bir tutanak düzenlenir ve anlaşma konusu taşınmaz malın tüm hukuki ve fiili vasıfları ile kamulaştırma bedelini, ilgili kişinin kimlik bilgilerini ve taşınmazların tapuda tesciline veya terkinine dair kabul beyanlarını da ihtiva eden tutanak, ilgili kişi ve komisyon üyeleri tarafından imzalanır. Bu tutanak ilgili kişinin ferağ beyanı ve tapuda idare adına yapılacak tescilin hukuki sebebi sayılır. İdarece, anlaşma tutanağının tanzim tarihinden itibaren en geç kırk beş gün içinde, tutanakta belirtilen bedel hazır edilerek, idarenin anlaşma tutanağı ve kamulaştırma öncesi taşınmaz üzerindeki tüm takyidat ve haklardan arındırıldığını bildiren yazıya istinaden taşınmaz idare adına tapuya re'sen tescil veya terkin edilir. Tapuya re'sen tescil veya terkinden sonra kamulaştırma bedeli ilgili kişilere ödenir. İlgililerin bu şekilde yapılan kamulaştırmaya veya kamulaştırma bedeline karşı sonradan itiraz davaları açma hakkı bulunmamaktadır.

İlgili kişi ile satın alma usulünde anlaşma sağlanamadığı takdirde idare kamulaştırma işlemini yapabilmek için Kamulaştırma Kanunu'nun 10'uncu maddesi uyarınca Asliye Hukuk Mahkemesi'nde "Kamulaştırma Bedelinin Tespiti ve Tescil Davası" açma yoluna gidebilir. Mahkeme, idarenin başvuru tarihinden itibaren en geç otuz gün sonrası için belirlediği duruşma gününü, dava dilekçesini ve idare tarafından verilen belgelerin birer örneğini de ekleyerek ilgiliye meşruhatlı davetiye gönderir ve duruşmaya katılmaya çağırır. Duruşma günü aynı zamanda idareye de tebliğ olunur. Mahkemece belirlenen günde yapılacak duruşmada hâkim, taşınmaz malın bedeli konusunda tarafları anlaşmaya davet eder. Tarafların bedelde anlaşması halinde hâkim, taraflarca anlaşılan bu bedeli kamulaştırma bedeli olarak kabul eder ve satın alma usulündeki süreci işletir (Kamulaştırma Kanunu, m. 8/2). Mahkemece yapılan duruşmada tarafların bedelde anlaşmamaları halinde bedel mahkeme tarafından tespit edilir. Mahkeme belirlenen bedelin banka hesabına yatırılması ve yatırıldığına dair makbuzun idare tarafından mahkemeye ibraz edilmesi için idareye on beş gün süre verir. İdare ilgili makbuzu ibraz ettiği takdirde mahkeme, yatırılan bedelin hak sahibine ödenmesine ve taşınmazın idare adına tesciline karar verir. Kamulaştırma Kanunu'nun 25'inci maddesi uyarınca mülkiyetin idareye geçmesi, mahkemece verilen tescil kararı ile olur. Tescil hükmü kesin olup, tarafların bedele ilişkin istinaf veya temyiz hakları saklıdır (Kamulaştırma Kanunu, m.10/8).

İlgili kişi tümüyle kamulaştırma işlemine karşı olduğu takdirde kamulaştırma işlemi bir idari işlem olduğundan, bu idari işleme karşı İdare Mahkemesi'nde iptal davası açma hakkını kullanabilir (Çağlayan, 2011, s. 454; Düren, 1979, s. 147; Özyörük, 1948, s. 12; Göven, 1999, s. 249). Nitekim idarenin her türlü eylem ve işlemlerine karşı Anayasa'nın 125'inci maddesi uyarınca

yargı yolu açıktır. İdarenin kamulaştırma işlemiyle özel mülkiyete el koymasının hukuka aykırı olduğu iddiasıyla özel mülk sahipleri tarafından açılan bu davaya, kamulaştırma işleminin iptali davası denir (Kalabalık, 2011, s.125).

Asliye Hukuk Mahkeme'since Kamulaştırma Kanunu'nun 14'üncü maddesi gereğince ilgili kişiye yapılacak meşruhatlı davetiyede, idarenin Kamulaştırma Kanunu'nun 10'uncu maddesine istinaden Asliye Hukuk Mahkemesi'nde açtığı dava ile kamulaştırma işlemini öğrenenler tebligat gününden, kendilerine tebligat yapılamayanlara tebligat yerine geçmek üzere mahkemece gazete ile yapılan ilan tarihinden itibaren otuz gün içinde, kamulaştırma işlemine karşı idari yargıda iptal davası açabileceğine ilişkin bilgiye yer verilir. Kanunda düzenlenen otuz günlük süre hak düşürücü süredir⁹. Bu davalarda taşınmazın bulunduğu İdare Mahkemesi görevli ve yetkili olacaktır (İYUK, m.34)

İdari yargıda açılan davalar öncelikle görülür. İdare Mahkemesi'nde açılan iptal davası sonuçlanıncaya kadar kamulaştırma işlemi kesinleşmeyecektir. İptal davası haklı görüldüğü takdirde kamulaştırma işlemi yapıldığı andan itibaren hükümsüz hale gelecektir. İdare Mahkemesi'nde açılan davada yürütmenin durdurulması talebi ileri sürülüp mahkemede yürütmenin durdurulması kararı verdiği takdirde bu dava Asliye Hukuk Mahkemesi'nde görülen dava için bekletici mesele yapılacaktır. Ancak İdare Mahkemesi yürütmenin durdurulması talebini reddettiği takdirde Asliye Hukuk Mahkemesi'nde dava görülmeye devam olunacaktır (Çağlayan, 2011, ss. 460-461).

Kanun koyucu kamu yararı gereğince idarenin kamulaştırma yapabilmesi için yasal düzenlemelerde bulunurken diğer taraftan mal sahiplerinin de kamulaştırma işlemlerine karşı iptal davası açma dışında başvurabileceği yasal yolları düzenlemeyi ihmal etmemiştir. Mülkiyet hakkı sahibi, kamulaştırma işlemine karşı idari yargıda iptali davası açabileceği gibi, adli yargıda da bedel tespiti ve tescil davası, maddi hataların düzeltilmesi davası, kamulaştırılan taşınmazın geri alınması, artan kısmın kamulaştırılması davası ve tapu iptali ve tescil davası açabilir.

2.3.Ecrimisil Davaları

Belediyeler faaliyet ve projelerini yapabilmek için insan kaynağının yanı sıra mal varlığına da ihtiyaç duyarlar. Belediyelerin mülkiyetinde olan mal varlıkları özel mülkiyete konu olan mal varlıklarına ilişkin statüden farklıdır. Kamuya ait olan bu mal varlıklarını kimi zaman kişiler hiçbir hukuki gerekçeye dayanmaksızın haksız ve mesnetsiz bir şekilde işgal ederek kullanabilmektedirler. Bu çalışma kapsamında yalnızca kamu mallarındaki ecrimisil uygulaması açıklanacak olup eşya hukuku bağlamındaki ecrimisile ilişkin bilgilere yer verilmeyecektir.

Kamuya ait taşınmaz bir malı herhangi bir sözleşme ilişkisi olmaksızın veya idarenin iznini almaksızın kullanan kişiye haksız kullanıcı-işgalci (fuzuli şagil) denir. Kamunun bu haksız kullanıcılardan aldıkları tazminat ise ecri misildir (Sezer, 2004, s. 9; Akgündüz, 1984, s. 344; Katipoğlu, 2009, s. 2; Karaca, 2018, s. 298)¹⁰. Ecrimisil istenebilmesi için birtakım şartların gerçekleşmesi gerekmektedir. Bunlardan ilki kamuya ait bir taşınmaz konumuz özelinde

⁹ Danıştay 6. D., T. 19.04.2010, E. 2010/956, K. 2010/3952 sayılı kararı "...bedel tespiti ve tescil davasının İzmir 9. Asliye Hukuk Mahkemesi'nin E:2009/327 esasına kayıtlı olarak 20.07.2009 tarihinde açıldığı, 21.07.2009 tarihinde yapılan duruşmada tensip tutanağının tebliğinden itibaren 30 gün içinde iptal davası açılabilmesinin belirtilmesi üzerine davanın 31.07.2009 tarihinde dava süresi içinde açıldığı anlaşıldığından, davanın süresini nedeniyle reddine ilişkin İdare Mahkemesi kararında hukuki isabet görülmemiştir."

¹⁰ Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkında Yönetmeliğin 4'üncü maddesinde "Ecrimisil: Hazine taşınmazının, İdarenin izni dışında gerçek veya tüzel kişilerce işgal veya tasarruf edilmesi sebebiyle, İdarenin bir zarara uğrayıp uğramadığına veya işgalcinin kusurlu olup olmadığına bakılmaksızın İdarece talep edilen tazminatı; Fuzuli işgalci: Kusurlu olup olmadığına bakılmaksızın, Hazine taşınmazının zilyetliğini, yetkili İdarenin izni dışında eline geçiren, elinde tutan veya her ne şekilde olursa olsun bu malı kullanan veya tasarrufunda bulunduran gerçek veya tüzel kişiler" olarak tanımlanmaktadır (RG. 09.06.2007-26557).

belediyeye ait bir taşınmaz işgal edilmiş olmalıdır. Örneğin; gerekli izinler alınmaksızın inşaat yapılması, belediye ile imzalanan kira sözleşmesinin süresinin dolmasına rağmen kullanımın devam ettirilmesi (Sezer, 2004, s. 9, Katipoğlu, 2009, s. 20). İkincisi, belediyenin malvarlığını kullanan kişi ya da kişilerin geçerli bir hukuki sıfatının ya da hakkının bulunmaması gerekmektedir. Kişilerin işgalci sıfatını önlemesi, alacakları ruhsat (izin) veya yapacakları sözleşme ile mümkündür (Sezer, 2004, s. 12). İdarenin bu işgal sebebiyle bir zararının meydana gelip gelmediğinin bir önemi yoktur. Ayrıca maldan tasarrufta bulunan kişi ya da kişilerin kusurlu olup olmadığına da bakılmaz. İşgalci tarafın gerçek veya tüzel kişi olması da önemli değildir. Gerçek veya özel hukuk tüzel kişisinin işgalci olabileceği konusunda herhangi bir tereddüt bulunmamakla birlikte kamu tüzel kişilerinin işgalci olması halinde ecrimisil talep edilip edilmeyeceği konusunda bir belirsizlik söz konusudur. Nitekim Danıştay'ın belediyelerden ecrimisil talep edilemeyeceği konusundaki kararına rağmen belediyelere karşı hâlihazırda ecrimisil davaları açılabilir (Sezer, 2004, s. 13; Katipoğlu, 2009, s. 41)¹¹.

Belediyelerin ecrimisil talep edebilmelerinin yasal dayanağı Belediye Kanunu'nun "Belediyenin Yetkileri ve İmtiyazları" başlıklı 15'inci maddesidir. Maddeye göre: "*Belediye mallarına karşı suç işleyenler Devlet malına karşı suç işlemiş sayılır. 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu'nun 75'inci maddesi hükümleri belediye taşınmazları hakkında da uygulanır.*" Yapılan bu atıfla Devlet İhale Kanunu'nun 75'inci maddesindeki ecrimisile ilişkin düzenlemeler belediyeler nezdinde de uygulama alanı bulur (Sezer, 2004, s. 14; Katipoğlu, 2009, s. 6)¹².

İdarenin işgalciden ecrimisil talep etmesinin süreci "Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkında Yönetmelik"te düzenlenmiştir. İdareye ait taşınmazın üçüncü kişilerce işgal edildiğinin tespiti halinde, tespit tarihinden itibaren on beş gün içinde işgale ilişkin ayrıntıların yer aldığı "taşınmaz tespit tutanağı" idarece düzenlenir (Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkında Yönetmelik, m.84). Yönetmeliğin 85'inci maddesinde belirtilen komisyonca ecrimisil bedeli karara bağlanır. Komisyon, bedelin takdiri konusunda sınırsız yetkiye sahip değildir. 2886 sayılı Kanunu'nun 75'inci maddesi ve bu kanuna istinaden çıkarılan Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkında Yönetmeliğin 85'inci maddesi, ayrıca 312 sayılı Milli Emlak Genel Tebliği'nin 5'inci maddesindeki ecrimisil bedelinin tespit ve takdirine ilişkin düzenlemelerle komisyon bağlıdır.

Yönetmeliğin 86'ıncı maddesi uyarınca Komisyonca tespit edilen bedel işgalciye ecrimisil ihbarnamesi ile tebliğ edilir. Takdir edilen ecrimisiller, takdir tarihinden itibaren on beş gün içinde işgalciye elden veya iadeli taahhütlü mektupla tebliğ edilir. Gönderilen tebliğdeki herhangi bir hata için tebliğ tarihinden itibaren otuz gün içinde ilgili idareye dilekçeyle müracaat ederek düzeltme talebinde bulunabilir. Düzeltme talepleri, talep tarihinden itibaren en geç otuz gün içinde bu amaçla oluşturulacak komisyonlarca karara bağlanır ve sonucu karar tarihinden itibaren en geç on beş gün içinde yeniden düzenlenir. Yeniden düzenlenen Ecrimisil Düzeltme İhbarnamesiyle takdir edilen miktar ilgisine tebliğ edilir.

İşgalci tebliğ tarihinden itibaren otuz gün içinde ödemeyi yapmakla mükelleftir. Otuzuncu günün son günü vade tarihidir. Vade tarihine kadar ödenmeyen ecrimisil bedelleri 6183 sayılı Amme

¹¹ Danıştay 10. D., T. 14.05.2004, E. 2001/4221, K. 2004/4850 "...Taşınmaz malın İstanbul Büyükşehir Belediyesince intifa hakkı amacı dışında "otobüs garı" yapılmak suretiyle kullanılması, bu yerin bazı bölümlerinin 3.kişilere kiralanarak bu kişilerce işgal edilmesi karşısında, füzuli şağil durumunda olan davacıdan işgal karşılığı olarak ve Hazinenin mülkiyet hakkına dayanılarak düzeltme ihbarnamesiyle ecrimisil istenilmesinde hukuka aykırılık bulunmamaktadır." Erişim adresi: <https://www.corpus.com.tr/#!/Danistay>

¹² 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun Belediyenin Yetkileri ve İmtiyazları başlıklı 15'inci maddesinin (p) bendinde; "*Belediye mallarına karşı suç işleyenler Devlet malına karşı suç işlemiş sayılır. 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu'nun 75'inci maddesi hükümleri belediye taşınmazları hakkında da uygulanır.*"

Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun uyarınca takip ve tahsil olunur (Devlet İhale Kanunu, m. 75/2).

İdarenin işgalciden ecrimisil talep edebilmesi belirli sürelerle tabidir. Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkında Yönetmelik'in 93'üncü maddesinde sürelerin hesaplanması konusunda Türk Borçlar Kanunu'na (TBK) atıf yapılmaktadır. Ecrimisile ilişkin alacağın tahakkuku TBK'nun 146'ıncı maddesindeki "*Kanunda aksine bir hüküm bulunmadıkça, her alacak on yıllık zamanaşımına tabidir*" hükmü uyarınca on yıllık zamanaşımına tabidir. Ecrimisil bir amme alacağı olduğundan tahsil zamanaşımı süresi 6183 sayılı Kanunun 102'inci maddesinde yer alan "*Amme alacağı, vadesinin rastladığı takvim yılını takip eden takvim yılı başından itibaren beş yıl içinde tahsil edilmezse zamanaşımına uğrar. Zamanaşımından sonra mükellefin rızaen yapacağı ödemeler kabul olunur.*" hükmü uyarınca, Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 103 ve 104'üncü maddeleri gereğince, zamanaşımı süresi kesilmediği veya durmadığı müddetçe beş yıldır (Sezer, 2004, s. 19; Katipoğlu, 2009, s. 68; Danıştay İdari Daireleri Genel Kurulu, E. 1997/169, K. 1998/633).

İdarenin yapmış olduğu bu işleme karşı özel olarak dava açma süresi belirlenmediği için tebliğ alan sözde işgalci, ecrimisil veya düzeltme ihbarnamesinin kendisine tebliğ edildiği tarihten itibaren İYUK'nun 11'inci maddesi uyarınca 60 günlük süre içerisinde İdare Mahkemesi'nde dava açabilir. Ancak Yönetmeliğin 87'inci maddesinin 4'üncü fıkrası uyarınca işgalci tarafından dava açılmış olması başlı başına ecrimisilin takip ve tahsil edilmesi işlemini durdurmayacaktır. İşlemin durdurulabilmesi için İdare Mahkemesi'nden yürütmeyi durdurma kararı alınması gerekmektedir.

İYUK'nun 34'üncü maddesi uyarınca; imar, kamulaştırma, yıkım, işgal, tahsis, ruhsat ve iskân gibi taşınmaz mallarla ilgili mevzuatın uygulanmasında veya bunlara bağlı her türlü haklara veya kamu mallarına ilişkin idari davalarda, yetkili mahkeme belediyenin bulunduğu yer mahkemesi olup görevli mahkeme İdare Mahkemesi'dir.

2.4. İmar Para Cezası ve İmar Kirliliğine Neden Olma Suçundan Kaynaklanan Davalar

Çevre düzeni belediyelerin en önemli görev ve sorumluluk alanlarından bir tanesidir. Belediye Kanunu ve 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu'nda belediyelerin bu konuya ilişkin görev ve sorumluluklarına yer verilmiştir. Aynı zamanda 1593 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu, 775 sayılı Gecekondu Kanunu, 2863 sayılı Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu, 3572 sayılı İş Yeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına Dair KHK'nın Değiştirilerek Kabulüne Dair Kanun, 3621 sayılı Kıyı Kanunu, 3998 sayılı Mezarlıkların Korunması Hakkında Kanun, 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve özellikle 2872 sayılı Çevre Kanunu'nda yer alan düzenlemeler uyarınca da belediyelerin sorumlulukları bulunmaktadır.

İdareler kanunlarca belirlenen sorumluluklarına istinaden yargı kararlarına ihtiyaç duymaksızın birtakım yaptırımlar uygulayabilir (Özdemir, 2011, ss.116; Özkaya Özlüer, İdari, 2015, s.130). Örneğin; hukuka aykırı yapı yapılması nedeniyle bu aykırılığı yapan veya yaptıran kişilere idari para cezası kesebilirler. Bu bağlamda, imar para cezası, İmar Kanunu'nun 42'inci maddesine istinaden İmar Kanunu'nun 18, 27, 28, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41 ve 42'inci maddelerinde düzenlenen kurallara uymayan yapı veya parsel sahibine, fenni mesullere, harita, plan, etüt ve proje müelliflerine, yapı müteahhidine ve şantiye şefine belediyelerde encümen kararı vasıtasıyla kesilen idari yaptırımdır. Encümenler, Belediye Kanunu'nun 35'inci maddesinin (e) bendi uyarınca kanunlarda verilen cezaları kesmekle sorumlu tutulmuştur.

İmar Kanunu'na aykırılık teşkil eden fiil ve hallerin tespit edildiği tarihten itibaren on iş günü içinde ilgili belediye encümenince sorumlular hakkında, her bir sorumlulukları için ayrı ayrı olarak kanunda düzenlenen idari müeyyideler uygulanır (İmar Kanunu, m. 42/1). Hukuka aykırı olarak yapılan yapının sahibine, yapı müteahhidine veya aykırılığı altı iş günü içinde idareye bildirmeyen ilgili fenni mesullere yapının mülkiyet durumuna, bulunduğu alanın özelliğine, durumuna, niteliğine ve sınıfına, yerleşmeye ve çevreye etkisine, can ve mal emniyetini tehdit edip etmediğine ve aykırılığın büyüklüğüne göre, kanunda belirlenen sınırlara istinaden idari para cezaları uygulanır (İmar Kanunu, m. 42/2).

Encümen kararının kişiye tebliği ve idari para cezasına ilişkin ödeme emrinin gönderilmesiyle yasal prosedür tamamlanmış olur. Buna karşın İmar Kanunu'nun 42'nci maddesi uyarınca kesilen para cezalarına karşı muhatap, cezanın kendisine tebliğ edildiği günden itibaren 60 gün içerisinde İdare Mahkemesi'nde para cezasının iptal edilmesine yönelik dava açabilir¹³.

İmar kirliliğine sebebiyet veren kişiler hakkında idari para cezası verilmesi, mühürleme ve yıkım kararı verilmesine yönelik yaptırımlar dışında, 2005 yılında Türk Ceza Kanunu'nda (TCK) yapılan değişiklikle birlikte imar kirliliğine sebebiyet veren ve bu kirliliğe göz yuman kişilere hürriyeti bağlayıcı ceza verilmesi de mümkündür. Belediyeler İmar Kanunu'nun 42'inci maddesine istinaden idari para cezalarının yanı sıra TCK'nun 184'üncü maddesine göre işlem yapılması için Cumhuriyet Başsavcısına suç duyurusunda bulunmalıdır. Uygulamada encümen kararı ile suç duyurusunda bulunma işlemi de yapılmaktadır.

TCK'nun 184'üncü maddesine göre;

“Yapı ruhsatıyesi alınmadan veya ruhsata aykırı olarak bina yapan veya yaptıran kişi, bir yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır.

Yapı ruhsatıyesi olmadan başlatılan inşaatlar dolayısıyla kurulan şantiyelere elektrik, su veya telefon bağlantısı yapılmasına müsaade eden kişi, yukarıdaki fıkra hükmüne göre cezalandırılır.

Yapı kullanma izni alınmamış binalarda herhangi bir sınai faaliyetin icrasına müsaade eden kişi iki yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır.

Üçüncü fıkra hariç, bu madde hükümleri ancak belediye sınırları içinde veya özel imar rejimine tabi yerlerde uygulanır.

Kişinin, ruhsatsız ya da ruhsata aykırı olarak yaptığı veya yaptırdığı binayı imar planına ve ruhsatına uygun hale getirmesi halinde, bir ve ikinci fıkra hükümleri gereğince kamu davası açılmaz, açılmış olan kamu davası düşer, mahkûm olunan ceza bütün sonuçlarıyla ortadan kalkar.

İkinci ve üçüncü fıkra hükümleri, 12 Ekim 2004 tarihinden önce yapılmış yapılarla ilgili olarak uygulanmaz.”

Maddenin ilk fıkrası belediye sınırları içerisinde bulunan ruhsata tabi binalara ilişkindir. Binanın betonarme veya ahşap bina olmasının suçun vuku bulması açısından bir önemi yoktur (Giyik, 2018, s. 76). Burada dikkat çekici husus TCK'nun suçun konusunu bina kavramıyla açıklaması ve “yapı” kavramını kullanmamasıdır¹⁴. Buradan hareketle yüzme havuzu, istinat duvarı, köprü,

¹³ AYM., T. 15.05.1997, E. 1996/72, K. 1997/51 sayılı kararı 01.02. 2001 tarihli Resmî Gazete 'de yayınlanarak 01.08. 2001 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

¹⁴ İmar Kanunu'nun 5'inci maddesine göre “**Yapı**; karada ve suda, daimi veya muvakkat, resmi ve hususi yeraltı ve yerüstü inşaatı ile bunların ilave, değişiklik ve tamirlerini içine alan sabit ve müteharrik tesislerdir. **Bina** ise; kendi başına kullanılabilen, üstü örtülü ve insanların içine girebilecekleri ve insanların oturma, çalışma, eğlenme veya dinlenmelerine veya ibadet etmelerine yarayan, hayvanların ve eşyaların korunmasına yarayan yapılardır.”

bahçe, tünellerin yapılması bu suç kapsamında değerlendirilemeyecektir (Yaşar ve diğerleri 2010, s. 5069). Binanın niteliği dışında gerçek veya tüzel kişilerce kullanılması hatta hayvan bakmak veya eşya koymak amaçlı kullanılıyor olması bir fark oluşturmayacaktır (Özgenç, 2006, s. 916). Maddenin ikinci fıkrası, belediye sınırları içerisinde bulunan şantiyelere¹⁵ yönelik olup üçüncü fıkrasında ise yapı kullanma izni alınmamış binalarda yapılan herhangi bir sınai faaliyet¹⁶ suç kapsamına alınmıştır.

Konumuz özelinde her ne kadar suçtan zarar gören belediye olsa da şikâyetle bulunabilecek kişi ve kurumlar belediye ile sınırlandırılmaz. Nitekim çevre düzenini korumak adına ilgili herkes bu suçun mağduru konumundadır. Bu nedenle mağdur herkes olabilir (Yaşar ve diğerleri 2010, ss. 5067-5068; Giyik, 2018, s. 82). Suçun faili ise her fıkrada ayrıca düzenlenmiştir. Birinci fıkra uyarınca belediye sınırları içerisinde ruhsatsız ya da ruhsata aykırı bina yapan ve yaptıran kişiler fail konumundadır. Örneğin, bina maliki, taşeron, yüklenici, ayrıca binanın yapımında çalışan usta ve işçilerin de sorumluluğu söz konusudur. Buradaki ince ayırım işçi, usta gibi kişiler binanın ruhsatsız veya ruhsata aykırı olarak yapıldığını bilmiyorlarsa, TCK'nun 184'üncü maddesinin 1'inci fıkrası kapsamında bu kişilerin cezai sorumlulukları bulunmamaktadır (Ceyhan, 2009, s. 91). İkinci fıkrada düzenlenen suçun faili, yapı ruhsatı olmadan başlatılan inşaatlar dolayısıyla kurulan şantiyelere elektrik, su veya telefon bağlantısı yapılmasına müsaade edenlerdir. Bir başka ifadeyle, bu bağlantıları yapan çalışanlar ve bu bağlantılara onay veren kişiler bu suçun faili konumundadır. Üçüncü fıkrada düzenlenen suçun faili ise, sınai faaliyetin icrasına müsaade eden kişi veya kişilerdir.

İmar kirliliğine neden olma suçunun cezası kanunda hapis cezası olarak düzenlenmiştir. Bu nedenle, bu suçu işleyenlere karşı adli para cezası verilemez. Ancak verilen hapis cezasının adli para cezasına çevrilmesi mümkündür. Ayrıca TCK'nun 184'üncü maddesinin 4'üncü fıkrasında özel olarak etkin pişmanlık hükmü düzenlenmiştir. Buna göre, kişinin, ruhsatsız ya da ruhsata aykırı olarak yaptığı veya yaptırdığı binayı imar planına ve ruhsatına uygun hale getirmesi halinde, birinci ve ikinci fıkra hükümleri gereğince kamu davası açılmayacaktır, açılmış olan kamu davası düşecektir, mahkûm olunan ceza bütün sonuçlarıyla ortadan kalkacaktır.

Kamu görevlisi imar kirliliğine neden olma suçunu göreviyle bağlantılı olarak öğrenmesine rağmen, Cumhuriyet Savcısına bildirmeği takdirde TCK'nun 279'uncü maddesinde düzenlenen suçun faili olacaktır. Ayrıca imar kirliliğine neden olma suçu, re'sen soruşturulacak suçlar arasında olup şikâyete tabi suçlar arasında yer almadığından Cumhuriyet Savcısı re'sen harekete geçerek kamu davası açabilir. Suçun vuku bulmasından itibaren sekiz yıl içerisinde soruşturma başlatılabilir. Yapının bulunduğu dolayısıyla ilgili belediyenin sınırları içerisindeki Asliye Ceza Mahkemesi yetkili ve görevli mahkemedir.

2.5. Kamulaştırmaz El Atılan Taşınmazın Bedelinin Tahsili Davası

İdare yasal süreçlere uyararak ihtiyaçlara binaen kamu yararı gereğince kamulaştırma yapmaktadır. Bazen de yasal süreçlere uymaksızın özel hukuk kişilerinin mülkiyetinde bulunan taşınmazlara el koymaktadır ki, bu kamulaştırmaz el atmadır. Kamulaştırmaz el atma, görevli olduğu kamu hizmetini yerine getirebilmek için kamulaştırma yetkisi bulunan bir gerçek veya tüzel kişinin özel mülkiyete tabi bir taşınmazın bedelini nakden ve peşinen ödemeksizin, usul ve

¹⁵ Plansız Alanlar İmar Yönetmeliğinin 35'inci maddesine göre şantiye; lüzum ve ihtiyaca göre inşaatın devamı süresinde kullanılıp yıkılmak üzere yapılacak binalardır (RG. 30.06.2001).

¹⁶ 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanunu 1'inci maddesine göre: "Bir maddenin vasıf, şekil, hassa veya terkiibini makina, cihaz, tezgâh, alet veya diğer vasıta ve kuvvetlerin yardımı ile veya sadece el emeği ile kısmen veya tamamen değiştirmek veya bu maddeleri işlemek suretiyle devamlı ve seri halinde imal veya istihsal eden yerlerle madenlerin çıkarılıp işlendiği yerler (Sanayi İşletmesi) ve buralarda yapılan işler (Sanayi işleri) sayılır."

yasalara aykırı olarak kamulaştırma yapmaksızın kamu yararı amacıyla taşınmaza el koymasındır (Uysal, 2015, s. 201; Tural, s.1108; Yıldırım, 2013, s.835; Çabri, 2011, s.87)¹⁷.

Kamulaştırmaz el atmanın söz konusu olabilmesi için öncelikle taşınmaz özel hukuk kişinin mülkiyetinde bulunmalıdır. İdarenin kamulaştırma yetkisi olmalıdır ve fakat kamu yararı amacıyla kamulaştırma yetkisini kullanmaksızın taşınmaza el koymalıdır. İdarenin bu işlemi hukuka aykırı bir işlem niteliği taşınmalıdır (Karaca, 2018, ss. 283-284). Ayrıca idarenin taşınmaza el atması geçici nitelikte olmamalıdır¹⁸.

İdarenin bu hukuka aykırı işlemine karşı taşınmaz malikinin el atmanın önlenmesi (müdahalenin men'i), taşınmazın bedelinin tahsili davası, ecrimisil ve varsa zararı bu zararı gidermek adına tazminat davası açma hakkı bulunmaktadır. Bu çalışma kapsamında bu dava türlerinden yalnızca taşınmazın bedelinin tahsili davasına ilişkin hususlara değinilecektir. Kamulaştırmaz el atılan taşınmazın bedelinin tahsili davası herhangi bir kanunda düzenlenmemekle birlikte 16.05.1956 tarihli Yargıtay İçtihadı Birleştirme Kararına istinaden uygulamada Yargıtay içtihatları ile şekillenmiştir.

Kamulaştırmaz el atma nedeniyle taşınmazın bedelinin tahsili davasının ayrıntılarını anlatmadan önce bu dava ile bedel tespit davaları arasındaki farka değinmek faydalı olacaktır. Bedel tahsil ve bedel tespit davalarının sonuçları her ne kadar aynı olsa da her iki dava türünün usul ve esaslar bakımından farklılıkları bulunmaktadır. Bedel tespit davası, dayanağını 6487 sayılı Kanun ile değiştirilen ve 11.06.2013 tarihinde yürürlüğe giren 5999 sayılı Kanunu'n geçici 6'ncı maddesinden almaktadır. Geçici madde düzenlenmesinin sebebi bu dava türünün belirli tarih aralığında meydana gelen el atmalar hakkında yürütülecek işlemleri düzenlemesinden kaynaklanmaktadır. 09.10.1956-04.11.1983 tarihleri arasında meydana gelen el atmalar hakkında davacının bedel tespit ve bedel tahsil davaları açma konusunda seçim hakkı bulunmamaktadır. Diğer bir ifadeyle, bu tarih aralığındaki kamulaştırmaz el atmalar için yalnızca bedel tespit davası açılabilir. Bedel tespit davasının açılmasının zorunlu olmadığı durumlarda bedel tahsil davası açılabilir (Yıldırım Atakur, 2017, s. 63).

Geçici 6'ncı maddenin 1'inci fıkrasında bedel tespit davasının açılabilmesi için bir dava şartı olarak uzlaşma usulünün tüketilmesi gerektiği kaleme alınmıştır. Uzlaşmanın içeriğine ilişkin düzenlemelere Geçici 6'ncı maddenin 3'üncü fıkrasında yer verilmiştir. 04.11.1983 tarihinden meydana gelen kamulaştırmaz el atmalarda taşınmaz malikleri uzlaşma yoluna gitmeden genel hükümlere göre Asliye Hukuk Mahkemesi'nde tazminat davası açabilecektir. Kanaatimce uzlaşma yolunun tarafların inisiyatifine bırakılması doğru olmamıştır. Çekişmeli yargı süreci taraflar açısından her daim olumlu sonuçlar vermemektedir. Uzlaşma kültürünü toplumda koruyabilmek ve yaygınlaştırabilmek adına bu dava türünde uzlaşma yolunun dava şartı olarak devam ettirilmesi daha doğru bir yol olacaktır.

Bedel tahsil davası Yargıtay kararları sonucunda uygulamada şekillenerek ortaya çıkmıştır. Bu davalarda, idare usulüne uygun kamulaştırma işlemi yapmaksızın haksız bir şekilde taşınmaza el attığından Yargıtay bu davayı haksız fiil neticesinde meydana gelen zararın tazmini olarak nitelendirmektedir¹⁹. Davalı, taşınmaza kamulaştırma yapmaksızın el koyan idare olup davacı ise

¹⁷ Kamulaştırmaz el atma kendi içerisinde hukuki el atma ve fiili el atma şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Hukuki el atma Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 15.12.2010 tarih ve E. 010/5-662, K. 2010/652 sayılı kararıyla hukukumuzda yer edinmiştir. Bu kararlar birlikte hukuki el atma da fiili el atma gibi değerlendirilmiştir. Ancak her ikisinin görevli mahkemeleri birbirinden farklıdır. Hukuki el atma sebebiyle tazminat davası İdare Mahkemesinde görülürken fiili el atma davası adli yargıda görülür. Ayrıntılı bilgi için Karaca, 2018, ss. 276 vd.

¹⁸ Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, T. 07.11.2007, E. 2007/5-805, K. 2007/826 "...idare, mal sahibinin tasarrufuna sürekli engel olmadığı ve taşınmaz mala sahiplenme kastıyla fiilen el koymadığı sürece idare aleyhine bu dava açılmaz." <https://www.corpus.com.tr/#!/Yargitay>.

¹⁹ Yargıtay İçtihadı Birleştirme Kararı T. 16.05.1956, E. 1956/1, K. 1956/6.

taşınmazın maliki veya mirasçısıdır (Şahiniz, 2006, s. 138; Karaca, 2018, ss.300-301; Yıldırım Atakur, 2017, s. 64). Bu dava neticesinde davalı idare haksız olarak el attığı taşınmazın bedelini taşınmaz malikine ödemekle yükümlü tutulurken, davacı taşınmaz maliki de tapuda taşınmazın idare adına tescilini sağlamakla yükümlü tutulur. Bu sebeple bu dava türü aynı bir davadır. Aynı davalarda zamanaşımı süresi olmadığından ve mülkiyet hakkı sona ermediğinden davanın açılması herhangi bir süreyle kısıtlı değildir (Uysal, 2015, s. 208; Keser ve Akoğul, 2013, s. 135; Özdemir, 2018, s. 123; Yıldırım Atakur, 2017, s.63). Mahkemenin hükmettiği değer kamulaştırma bedeli olmayıp hukuka aykırı davranan idarenin haksız fiilinden ötürü ödediği tazminattır (Yıldırım Atakur, 2017, s. 63, Yıldırım, 2013, s. 906). Ödenecek bedelin tespitinde, taşınmaz mala el atma tarihindeki durum dikkate alınarak Kamulaştırma Kanunu'nun 11 ve 12'inci maddelerindeki düzenlemeler uyarınca dava tarihindeki değer esas alınacaktır (Ulusoy, 2004, s. 64; Karaca, 2018, s. 296; Özdemir, 2018, s.121). Bu davalarda Asliye Hukuk Mahkeme'leri görevli olup taşınmazın bulunduğu yer veya davalının ikametgâh mahkemesi yetkilidir (Karaca, 2018, ss. 302; Yağın ve diğerleri, 2016, s. 60).

3.HUKUK UYUŞMAZLIKLARINDA ALTERNATİF ÇÖZÜM YOLU: ARABULUCULUK

Devlet kişiler arasındaki uyuşmazlıkların çözümü için yargı organını kullanır. Yargı organları, hukuk kuralları ve yasal mevzuat kapsamında uyuşmazlıkları çözmeyi amaç edinir. Ancak her uyuşmazlığın çözümü için devlet yargılamasına gidildiğinde taraflar için pek de istenilen sonuçlar elde edilemeyebilir. Örneğin zaman zaman mahkemelerin iş yükü nedeniyle yargılamalar makul zamanda sonuçlandırılmamaktadır. Bu nedenle hak kayıpları yaşanabilmektedir. Bu sorunu çözmek adına, devlet yargılamasına ek olarak alternatif uyuşmazlık çözüm yolları geliştirilmiştir (Tanrıver, 2006, s. 151; Kurt, 2018, ss.407; Ildır, 2003, s. 30; Bulur, 2007, s. 31). Devlet yargılamasına alternatif olarak getirilen müzakere kurumu bu çözüm yolunun en güzel örneğidir. Müzakere dışında da Avukatlık Kanunu'nda (Av.K.m.35/A) düzenlenen avukatın uzlaştırma yetkisi, Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'da (TKHK m.22) düzenlenen tüketici sorunları hakem heyeti, Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu'nda (TSGLK m.22,23 ve 34/1) düzenlenen arabuluculuk gibi zamanla ihtiyaç duyulan farklı alternatif çözüm yolları geliştirilmiştir (Kurt, 2018, ss.407; Tanrıver, 2006, s. 155; Özbay, 2006, s. 461; Köse, 2013, s. 91).

Uluslararası alanda da alternatif çözüm yolları hukuksal sorunların çözümünde başvurulan yöntemler arasındadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde, Kıta Avrupa'sı Hukukunda ve Uzak Doğu'da, uygulamada pek çok alternatif uyuşmazlık çözüm yolu mevcuttur (Aras, 2009, ss. 64). Alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin yaygın şekilde kullanıldığı ülkelerde çokça tercih edilen yöntemlerden biri olarak "*arabuluculuk*" (mediation) kurumunun ön plana çıktığı görülmektedir (Ildır, 2003, s. 88). Bir başka ifadeyle, arabuluculuk, pek çok ülkede uyuşmazlığa düşmüş olan taraflar arasında yaygın bir şekilde tercih edilmektedir. Bu nedenle, arabuluculuğun da dâhil olduğu alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine ilişkin olarak gerek Anglo-Amerikan Hukukunda gerekse kıta Avrupası Hukukunda birtakım teknik ve hukuksal düzenlemelerin yapılması yoluna gidildiği ve bu suretle uyuşmazlıkların alternatif yollarla çözümlenmesi usullerinin kurumsallaştırıldığı görülmektedir.

Anglo-Amerikan hukuk sisteminin hâkim olduğu ülkelerde alternatif çözüm yöntemlerine kısaca ADR (Alternative Dispute Resolution) denilmektedir. Bu çözüm yolları ticari uyuşmazlıkların çözümünde olduğu gibi, ulusal alanda da uyuşmazlığın sonuçlanmasında kullanılmaktadır. En geniş anlamda "Alternatif Uyuşmazlık Çözümü" kavramı uyuşmazlığın dava safhasına taşınmadan yahut dava aşamasında dahi uyuşmazlıkların çözümlenmesini sağlayan her türlü çözüm

yöntemi olarak ifade edilebilir (Taşpolat Tuğsavul, 2012, s. 22; Özbay, 2006, s. 460; Köse, 2013, s. 8; Halıcı ve Toprak, 2016, s. 2).

Günümüzde çok sık duyduğumuz, Batı Hukuku'nda ADR olarak ifade edilen alternatif uyuşmazlık çözüm yolları arabuluculuk, uzlaşma, tarafsız ön değerlendirme (early neutral evaluation), vakaların saptanması (fact-finding), kısa duruşma (mini-trial), tahkim-arabuluculuk (med-arb), sulh (compromise), müzakere (negotiation) dir (Işık, 2011, s. 17; Ildır, 2003, s. 77). Özellikle bu kavram altında yer alan arabuluculuk ve uzlaştırma kurumları, Türk Hukuk sistemi açısından ilk görünüşte yeni bir kavram gibi gözükse de, esasen gerek maddi gerek usul hukukunun uzlaşma, sulh sözleşmesi, sulh teşebbüsü veya sulha teşvik kavramları arabuluculuk ve uzlaştırma kurumlarına hiç de yabancı değildir (Özmumcu, 2012, s. 233).

Bütün bu gelişmelerin etkisiyle ülkemizde de klasik yargılama anlayışına alternatif teşkil eden yöntemlerin yerleşmesi amacıyla çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Bu konuda atılan adımların en büyüğü, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'dur (HUAK)²⁰. Bu gelişmeyi, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Yönetmeliğinin (HUAKY) yürürlüğe girmesi takip etmiştir²¹. Kanun koyucu bu şekilde alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak arabuluculuğun Türk Hukukunda uygulama alanını yaygınlaştırmıştır.

Arabuluculuk, kökeni Latince'de "mediare" kelimesi olan "mediation" teriminin Türkçe karşılığı olarak kullanılmaktadır ve araya girme, ortayı bulma anlamlarına gelmektedir (Özmumcu, 2012, s. 273; Ildır, 2003, s. 78; Aras, 2009, s. 64; Işık, 2011, s. 18; Yıldırım, 2016, s. 749). Arabuluculuk uyuşmazlığın taraflarının, tarafsız üçüncü bir kişi tarafından bir araya getirilerek, uyuşmazlığın çözümünde her olayın özelliğine göre ortalama çözüm yolları bulan, gerektiğinde tarafları tatmin etme yoluna giden ve taraflar arası iletişimi sağlayan, Devlet yargılamasına seçimlik bir yöntem olarak getirilen ancak bağlayıcı bir yapısı olmayan bir çözüm yöntemidir (Börü, 2017 (Özel Sayı), ss. 182; Köse, 2013, s. 87; Büyükay, 2018, s. 46; Özbay, 2006, s. 465; Karacabey, 2016, s. 451). Bu anlamda bağlayıcı olma özelliği bulunmadığından tarafların süreç sonunda anlaşamaması halinde her zaman devlet yargısına başvuru hakları mevcuttur.²² Başka bir ifadeyle, alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemleri tarafların arzu etmeleri halinde etkinlik kazanan, esas yönüyle insanlar arası ilişkilerin kavga yöntemi dışında sulhe teşvik edici şekilde çözüme kavuşmasını sağlayan, her iki tarafı da mutlu edecek bir sonla biten çözüm yoludur (Karacabey, 2016, ss.454; Tanrıver, 2006, s. 152; Kurt, 2018, s. 415-416; Köse, 2013, s. 88).

Aşağıda ayrıntıları ile ele alınacağı üzere kolaylaştırıcı arabuluculuk ilkelerine göre düzenlenmiş olan HUAK'nun 1'inci maddesinin 2'inci fıkrası kanunun hangi alanlarda uygulanabileceğini düzenleme altına almıştır. Maddeye göre; yabancılık unsuru taşıyanlar da dâhil olmak üzere, ancak tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri iş veya işlemlerden doğan özel hukuk uyuşmazlıklarının çözümlenmesinde arabuluculuğun uygulanacağı fakat aile içi şiddet iddiasını içeren uyuşmazlıkların arabuluculuğa elverişli olmadığı belirlenmiştir. Yine kanun kapsamında kamu düzenine yönelik davalarda -ki bu davalar özel hukuka yönelik davalar olsa bile- arabuluculuk sürecinin başlatılmasının mümkün olmayacağı açıkça düzenlenmiştir. Buna ek olarak tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri meselelerde arabuluculuk çözüm

²⁰ Türk Hukukunda uyuşmazlıkların alternatif yollarla çözümünü bakımından kanun çalışmalarına 2004 yılında "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanun Tasarısı" ile başlanmıştır. 6325 sayılı "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu" (HUAK) 7 Haziran 2012 tarihinde kabul edilerek 22 Haziran 2012 tarihinde yürürlüğe girmiştir, RG. 22.06.2012-28331.

²¹ RG. 26.01.2013-28540.

²² HUAK m. 2/b; HUAKY m. 4/b. Arabuluculuk, "sistemik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, uzmanlık eğitimi almış olan tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla ve ihtiyari olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemini" ifade eder.

yolunun açık olduğu belirlenmiştir (Ekmekçi ve diğerleri, 2018, s. 43; Yıldırım, 2016, s. 752; Arabuluculuk Daire Başkanlığı, 2019, s. 31).

Bu çalışmada idarenin kamu düzeni ve kamu yararı gereği yapmış olduğu işlemler sonucu ortaya çıkan dava türleri incelenmiştir. Bu nedenle, daha baştan bu dava türlerinin kamu düzenine ilişkin olduğundan bahisle arabuluculuğa elverişli olmadığı çıkarımını yapmak hatalı olacaktır. Nitekim kanunlarda veya doktrinde kamu düzeni kavramı net bir şekilde tanımlanmamıştır. Bu kavram hâkimin takdir yetkisine göre şekillenebilen sosyal koşullara ve zamana göre farklılaşabilmektedir (Ekmekçi ve diğerleri, 2018, s. 46; Göven, 1999, s. 256; Taşpolat Tuğsavul, 2012, s. 109; Bir kuralın kamu düzenine aykırılığı iddiası o ülkedeki hukuksal düzenlemelerin temel prensiplerini ağır bir şekilde zedelediği takdirde ileri sürülebilir. Kaneti, 1968, s. 22). Kamu düzeni kavramı Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 12.12.1990 gün ve 1990/3-527, 1990/627 sayılı kararında "...bir kuralın kamu düzeni ile ilgisinin ülkenin sosyal, ekonomik, ekinsel (kültürel) ve tarihsel gerçeklerine göre belirlenmesi gerektiği; sözü edilen gerçeklerin, kuralın vazgeçilmezliğini, toplumsal yararını ortaya koyması durumunda kuralın kamu düzeni ile ilgisinin mevcut olduğu..." ifade edilmiştir. Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 28.11.1973 gün ve 609/959 sayılı diğer bir kararında ise "kamu düzeni kavramı, benzer yönler olmakla beraber her ülkenin, o ülkenin kendisine özgü tarihsel, sosyal, ekonomik ve diğer koşulların oluşturduğu özel bir anlam taşır" hükmüne yer verilmiştir.

Bu bağlamda hem çalışma kapsamı dâhilinde incelenmiş olan belediyelerin tarafı olduğu dava türleri açısından da uzun yargı süreçleri ve yüksek yargılama giderlerini önlemek adına alternatif çözüm yöntemleri ihtilafların çözümünde kullanılması gereken yöntemlerden olmalıdır. Bu sayede devlet ve birey ilişkileri yıpranmadan sorunların çözüme kavuşturulması söz konusu olabilecektir. Ayrıca hâlihazırda devlet alternatif çözüm yöntemlerini ve arabuluculuk kurumunu yukarıda açıkladığımız üzere başta Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu'ndan kaynaklanan toplu iş sözleşme ve görüşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıklar olmak üzere pek çok alanda kullanılmaktadır. Uyuşmazlık konusu iş ve işlemlerin kamu hukuku temelli olması bu işlemlerden kaynaklanan uyuşmazlıkların doğrudan devlet yargısı eliyle çözülmesi gerektiği çıkarsamasına veya varsayımına bu nedenle sebep olmamalıdır. Örneğin; 659 sayılı Genel Bütçe Kapsamındaki Kamu İdareleri ve Özel Bütçeli İdarelerde Hukuk Hizmetlerinin Yürütülmesine İlişkin Kanun Hükmünde Kararname kapsamında devlet, mutlak bir kamusal işlem niteliğindeki vergi alacağı ile ilgili olarak uzlaşma ve arabuluculuk yöntemini kullanmaktadır²³. Aynı şekilde kamulaştırma sürecindeki satın alma usulünde öncelikle taraflar arası ön görüşmelerin yapılması gerektiği düzenlenmiştir. Bunların yanı sıra; Köy Kanunu uyarınca iki köy arasındaki nizalı sınırların belirlenmesi için öncelikle ihtiyar heyetlerinin bir araya gelerek uyuşmazlığı çözüme kavuşturması düzenlenmektedir. Bazen de örneğin Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu'nda olduğu gibi kamu kurum ve kuruluşlarının kendi görev alanlarına yönelik uyuşmazlıkları çekişmeli yargı sürecine taşımaksızın çözüme kavuşturabileceğine ilişkin ilgili mevzuatta hükümler bulunmaktadır (Ekmekçi ve diğerleri, 2018, s. 46; Hasoğlu, 2016, ss. 1991-1992).

Yalnız iç hukukta değil aynı zamanda Avrupa Konseyi'nin Balkanlar Komitesinin 5 Eylül 2001 tarihli 762'inci toplantısında "İdari Makamlar ile Özel Kişiler Arasındaki Dava Alternatifleri Konusunda 9 Sayılı Tavsiye Kararı"nda da idari ihtilafların çözümünde arabuluculuğun kullanımı teşvik edilmiştir²⁴.

Yargı yoluna başvurmadan ziyade arabuluculuk yoluyla ihtilafların çözüme kavuşturulması uzun yargılama süreçlerinin önüne geçmektedir. Nitekim yukarıda örneğini verdiğimiz ve

²³ RG. 02.11.2011-28103.

²⁴Erişim adresi: <http://www.hsk.gov.tr/EkLentiler/Dosyalar/3431f05b-f8cf-41d5-94b9-1e4e8238bf67.pdf>

arabuluculuğun dava şartı olarak düzenlendiği dava türlerine ilişkin olarak 02.01.2018-27.05.2018 tarihleri arasında arabulucu görevlendirilmesi yapılan dosya sayısı 127.845 olup anlaşmayla sonuçlanan dosya sayısı 38.667 (%65), anlaşmaya varılamayan dosya sayısı ise 20.510 (%35)'dur²⁵.

Bu doğrultuda, arabuluculuk kurumu her ne kadar genel itibariyle kamu düzenine ilişkin olmayan özel hukuk alanındaki uyuşmazlıkların çözümüne ilişkin bir alternatif çözüm yolu olarak uygulanmakta ise de, kamu kurumlarının davalı veya davacı olduğu bazı hukuki uyuşmazlıkların alternatif çözüm yolları marifetiyle çözüme kavuşturulması mümkün gözükmektedir. Nitekim tarafların yargılamanın uzun sürmesi sebebiyle uyuşmazlığın hızlı bir şekilde çözülmesini istediği, uyuşmazlığın dostane çözüm yolları ile çözülmesinde tarafların karşılıklı çıkarlarının bulunduğu, uyuşmazlığın yargısal yollarla çözümünün fazla karmaşık olduğu durumlar ile taraflar arasında uzun süreli kalıcı bir çözümün istendiği durumlarda arabuluculuğa başvurulması tavsiye edilmektedir (Arabuluculuk Daire Başkanlığı, 2019, s. 33). Özellikle toplumsal denetime, katılıma ve şeffaflık kurallarına uygun olarak yerine getirilmesi gereken belediyece faaliyetlerinin ve bu faaliyetten kaynaklanan uyuşmazlıkların, hizmetten faydalananların ihtiyacını daha iyi karşılama amacıyla, halkın görüşlerini daha fazla dikkate alan hızlı ve karmaşık olmayan yargılama giderlerinin fazla olmadığı alternatif hukuksal çözüm yollarının kapsamına mümkün olduğunca geniş bir şekilde dâhil edilmesi gerekmektedir.

Ancak mevcut HUAK'nun 2'inci maddesinin 1'inci fıkrası uyarınca, arabuluculuk kurumu arabulucunun kendisinin bizzat çözüm üretip bu çözümü taraflara empoze etmediği, arabulucunun sadece uyuşmazlığın temelindeki taraf pozisyonlarını ve çözüm için gerekli olan ihtiyaç ve menfaatleri bulmaya odaklandığı, taraflara uyuşmazlığın çözümü konusunda mevcut seçenekleri değerlendirmek üzere yardımcı olduğu, kolaylaştırıcı arabuluculuk (*facilitative mediation*) ilkelerine göre düzenlenmiş olup kanunun belediyece faaliyetlerinden kaynaklanan uyuşmazlıklarda da uygulanabilmesi ve etkili olabilmesi için değerlendirici arabuluculuk (*evaluative mediation*) ilkelerine göre yeniden düzenlenmesi gerekmektedir (Arabuluculuk Daire Başkanlığı, 2019, s. 36).

Nitekim taraflar arasındaki ilişkinin, statünün ya da kamu gücünün kullanılıp kullanılmadığının önemli olmadığı, tarafların uyuşmazlık için hızlı bir çözüm elde etmek istedikleri hâllerde uygulanan değerlendirici arabuluculukta, arabulucu tarafların uyuşmazlıktaki zayıf yönlerini belirtip bu konuda hâkim veya hakemin nasıl bir karar vereceğini tahmin etmek yoluyla tarafların uyuşmazlıklarını çözmelerine yardımcı olur. Değerlendirici arabulucu, taraflara muhtemel bir davanın sonucu hakkında tavsiyelerde bulunabilir, dosyanın zayıf ve güçlü yanlarından bahsedebilir ve dosyanın içeriğini değerlendirerek, teknik ve hukuki bilgi sağlayabilir. Taraflar arasındaki ilişkinin ve kamu gücünün kullanılıp kullanılmadığının önemli olmadığı bu tür arabuluculukta, tarafların menfaat ve ihtiyaçlarından çok, hakları üzerine yoğunlaşma sağlanır (Arabuluculuk Daire Başkanlığı, 2019, s. 37). Hak merkezli bir yoğunlaşmanın yaşandığı bu tür değerlendirici arabuluculuk faaliyetinde ise belediye tüzel kişiliğinin kendi çıkarlarından çok belediyenin hizmet götürdüğü semt sakinlerinin, yani kamunun hak ve yararının korunmasının sağlanacağı muhakkaktır.

4.SONUÇ

Yerel yönetimler demokrasinin en önemli ayağını oluşturmaktadır. Demokrasinin tam olarak işlevini yerine getirmesi aşağıdan yukarıya talep ve arzın dengeli bir şekilde yol almasıyla ilintilidir. Makro ölçekteki hizmetlerin yerine getirilebilmesi mikro ölçekteki ihtiyaçların

²⁵ Erişim adresi: <http://www.adb.adalet.gov.tr/Sayfalar/istatistikler/istatistikler/davasarti.pdf>

bilinmesine ve daha sonrasında tespit edilen bu ihtiyaçları hızlı bir şekilde çalışmalar yürütüp karşılanmasıyla bağlantılıdır. Bu bağlamda yereldeki yönetim aslında merkezdeki yönetimin şekillenmesinde oldukça önemli bir role sahiptir.

Belediyecilik faaliyetleri çok geniş olup halkla belediye arasında ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların oranı da bu doğrultuda azımsanmayacak sayıdadır. Adli ve idari yargıda görülen davaların neticelenmesi çeşitli sebeplerden dolayı zaman zaman gecikebilmektedir. Oysaki hizmetin düşünülüp tasarlanması yanında icraata geçirilmesi de bir o kadar önemlidir. Bu nedenle belediyenin faaliyeti sırasında ortaya çıkan uyuşmazlıkların da hızlı bir şekilde çözülmesi gerekmektedir. Hâlihazırda çalışma kapsamında incelenen davaların ortalama görülme süresi 5 ila 10 yıl arasındadır. Bu sürelerin kısalması ve çekişmeli yargı süreçlerinde ortaya çıkan yargılama giderlerinin azaltılması için incelenmiş olunan dava türlerinin de arabuluculuk kapsamında çözülebilen dava türleri olarak düzenlenmesi daha kısa sürede uyuşmazlıkların çözüme kavuşturulması anlamına gelecektir. Bu sürelerin kısalması ve çekişmeli yargı süreçlerinde ortaya çıkan yargılama giderlerinin azaltılması için incelenmiş olunan dava türlerinin de arabuluculuk kapsamında çözülebilen dava türleri olarak düzenlenmesi gerekmektedir. Böylelikle daha kısa sürede uyuşmazlıklar çözüme kavuşturulabilecektir. Bu bağlamda, belediyelere yönelik hukuki uyuşmazlıkların kısa sürede neticelendirilmesini sağlayacak yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Belediyecilik faaliyetlerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümünde semt sakinlerinin ihtiyaçları daha iyi tespit edilmelidir. Halkın görüşlerini daha fazla dikkate alan alternatif hukuki çözüm yolları uyuşmazlıkların giderilmesinde tercih edilmelidir. Bu amaçla taraflar arasındaki ilişkinin, statünün ya da kamu gücünün kullanılıp kullanılmadığının önemli olmadığı, tarafların uyuşmazlık için hızlı bir çözüm elde etmek istedikleri hâllerde uygulanan değerlendirici arabuluculuk ilkelerine uygun olarak HUAK'nun 2'nci maddesinin yeniden değerlendirilmesi gerekmektedir.

Hâlihazırda hukuk pratiğinde tarafların kamu veya özel hukuk tüzel kişisi olup olmadığına bakılmaksızın, Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu (TSGLK m.22,23 ve 34/1) gereğince aynı iş kolunda çalışan kamu işçileri ve diğer işçiler için toplu iş sözleşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların arabulucuya başvuru suretiyle çözümü mümkündür. Yine gerek maddi gerek usul hukukunun uzlaşma, sulh sözleşmesi, sulh teşebbüsü veya sulha teşvik kavramları arabuluculuk ve uzlaştırma kurumlarına hiç de yabancı olmayan kurumlardır. Bu nedenle, HUAK'nun kapsamının belediyecilik faaliyetlerinden kaynaklanan ve bu çalışmada tartışılan önemli uyuşmazlıkları da kapsayacak şekilde genişletilmesi hukuk sistematüğinde olumsuz bir etki oluşturmayacaktır. Aksine hızlı, dostane, hak merkezli ve daha az masraflı bir çözüm yolu sunması sebebiyle kamu yararına daha fazla hizmet edilebilecektir. Böylelikle, belediyecilik faaliyetinin toplumsal denetime, katılıma ve şeffaflık kurallarına uygun olarak yerine getirilmesi sağlanacaktır.

KAYNAKÇA

- Akgündüz, A. (1984). İslam hukukunda ecr-i misil müessesesi ve günümüz hukukuna te'sirleri. *Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 2(2), 339-375.
- Akilloğlu, T. (1979). Yıkım kararlarında yöntem sorunları. *Amme İdaresi Dergisi*, 12(4), 41-53.
- Aras, B. (2009). Genel olarak alternatif uyuşmazlık çözüm yolları ve temel özellikleri. *T.C. Adalet Bakanlığı Adalet Dergisi*, 35, 58-75.
- Börü, L. (2017). Kadına karşı şiddette arabuluculuk kurumuna ilişkin bazı değerlendirmeler. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi, Özel Sayı*, 173-189.

-
- Bulur, A. (2007). Alternatif uyuşmazlık çözüm yolları ve arabuluculuk yöntemi. *Ankara Barosu Dergisi*, 65(4), 30-46. Erişim adresi: <http://www.ankarabarusu.org.tr/siteler/ankarabarusu/tekmakale/2007-4/6.pdf>
- Büyükay, F. (2018). *Arabuluculuk anlaşma belgesi ve icra edebilirlik şerhi*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Canbazoğlu, K. ve Ayaydın, D. (2011). İmar planlarının yargısal denetimi-I. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 93, 239-281.
- Ceyhan, İ. (2009). İmar kirliliğine neden olma suçu. *Ceza Hukuku Dergisi*, 10, 87-108.
- Çabri, S. (2011). Kamulaştırmaz el atma kavramının yargıtay hukuk genel kurulu'nun 15.12.2010 tarihli kararı doğrultusunda tanımlanması. *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 15(1 -2), 77-104.
- Çağlayan, R. (2011). Kamulaştırma işleminin iptali ve mülkiyetin âkibeti. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 69(1-2), 453-466.
- Çoban Atik, A. (2013). *Kamulaştırmada yargısal denetim* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Davut, Ş. ve Coşkun, Ş. (2011). İmar planlarına karşı açılacak iptal davalarında idari dava açma süresi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 69(1-2), 1209-1242.
- Düren, A. (1979). *İdare hukuku dersleri*. Ankara.
- Ekmekçi, Ö., Özkes, M. ve Atalı, M. (2018). *Hukuk uyuşmazlıklarında ihtiyari ve zorunlu arabuluculuk*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Ergen, C. (2006). 5237 sayılı Türk ceza kanunu'nun 184. maddesinde yer alan imar kirliliği suçu açısından belediye görevlilerinin durumu. *Mahalli İdareler Dergisi*, 147, 18-23.
- Ersöz, M. (1997). İmar planı değişiklikleri ve yargı denetimi. *ODTÜ Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 17 (1-2), 53-73.
- Ersöz, A. K. (2015). Bir idari işlem olarak yıkım kararı. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9(3), 103-149.
- Giyik, A. (2018). İmar kirliliğine neden olma suçu. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 134, 71-114.
- Göven, Y. (1999). Kamulaştırma işlemlerinde "kamu yararı". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 247-262.
- Göymen, K. (2004). *Yerel kalkınma önderi ve paydaşı olarak belediyeler*. Erişim adresi: http://research.sabanciuniv.edu/14_27/1/KorelGoymen.pdf.
- Halıcı, A. ve Toprak, M. (2016). *Hukuk uyuşmazlıklarında arabuluculuk*. Ankara: Türkiye Barolar Birliği Yayınları.
- Hasoğlu, A. (2016). İdare hukukunda alternatif uyuşmazlık çözüm yolları. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 65(4), 1981-1996.
- Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanlığı (2019). *Temel Arabuluculuk Eğitimi Katılımcı Kitabı*, Arcs Matbaacılık.
- Ildır, G. (2003). *Alternatif uyuşmazlık çözümü (medeni yargıya alternatif yöntemler)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
-

-
- Işık, O. (2011). Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Tasarısı Çerçevesinde Arabuluculuk Yönteminin Diğer Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları İle Karşılaştırılması. *Terazi HD*, 64, 14-24.
- İnaç, H. ve Ünal, F. *Avrupa yerel yönetimler özerklik şartı ve Türkiye’de belediyeler*. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/download/article-file/55394>, 1-24.
- İnci, H. (2007). *Yerel yönetimler yasası’ndaki değişikliklerin belediyelerin yönetim ve organizasyon yapısı üzerindeki etkileri: Edirne belediyesi örnek olayı* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- İş Uyuşmazlıklarda Dava Şartı Arabuluculuk İstatistikleri, Erişim adresi: <http://www.adb.adalet.gov.tr/Sayfalar/istatistikler/istatistikler/davasarti.pdf>
- Kalabalık, H. (2011). *İdarî yargılama usulü hukuku*. Konya: Seyran Yayınları.
- Kaneti, S. (1968). *İsviçre federal mahkemesi’nin borçlar hukuku kararları*. Ankara.
- Karaca, E. (2018). Kamulaştırmaz el koymanın unsurları ve kamulaştırmaz el koymaya karşı yargısal başvuru yolları. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 137, 273-309.
- Karacabey, K. (2016). Zorunlu arabuluculuğun hukukun temel ilkelerine aykırılığı ve uygulanabilirliğine dair sorunlar. *Ankara Barosu Dergisi*, 1, 451-488.
- Katipoğlu, Y. (2009). *Kamu hukukunda ecrimisil* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.
- Kaya, C. (2008). İptal davalarında menfaatin aktüel olması şartının anlamı ve kapsamı. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 16(1), Konya, 117-141.
- Keser, H. ve Akoğul, A. (2013). Türkiye’de belediye meclisi kararlarının yargısal denetimi. *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 4(2), 105-140.
- Kızıl Erkelli, N. (1988). Kamulaştırma fenomeni. *İdare Hukuku ve İlimler Dergisi*, Prof. Dr. Lütfi Duran’a Armağan Özel Sayısı, 9(1-3), 209-216.
- Köse, Y. (2013). Hukuk sistemimizdeki yeni patika “arabuluculuk”. *Terazi Aylık Hukuk Dergisi*, 84.
- Kulak Coşkun, S. İmar kanunu’nun 32. ve 42. maddeleri kapsamında yıkım ve para cezası. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 16(4), 249-289.
- Kurt, R. (2018). İş yargısında “arabuluculuk”. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 135, Ankara, 405-444.
- Onar, S.S. (1966). *İdare hukukunun umumî esasları 3. Cilt*. İstanbul.
- Özbay, İ. (2006). Alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemleri. *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 10(3-4), 459-475.
- Özdemir, S. (2011). İmar para cezaları özelinde idarî yaptırımların zaman bakımından uygulanması. *Türk İdare Dergisi*, 473, 113-132.
- Özdemir, Y. (2018). *Türk hukukunda kamulaştırmaz el atma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Özgenç, İ. (2006). *Türk ceza kanunu gazi şerhi (genel hükümler)*. Ankara: Adalet Bakanlığı Yayınları.
-

-
- Özkaya Özlüer, I. (2015). İdari yaptırımların özellikleri ve çevre kanunu. *Ankara Barosu Dergisi*, 1, 122-186.
- Özkaya Özlüer, I. (2015). Mekânsal planlar yapım yönetmeliği ışığında imar planlarında yetki sorunu. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 64(2), 435-457.
- Özmunçu, S. (2012). *Uzakdoğu'da arabuluculuk anlayışı ile Türk hukuk sisteminde arabuluculuk kurumuna genel bir bakış*. İstanbul: On İki Levha.
- Özyörük, M. (1948). *Kamulaştırma hukuku*. Ankara.
- Sezer, Y. (2004). Kamu mallarında ecrimisil. *Danıştay Dergisi*, 108(34), 5-22.
- Şahin, C. (2018). Danıştay kararlarına göre imar planının yargı yerince iptal edilmesinin yapının hukuki durumuna etkisi – eleştirel bir bakış. *İstanbul Hukuk Mecmuası*, 76(2), 757-785.
- Şahiniz, S. (2006). *Teoride ve uygulamada kamulaştırmaz el koyma*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tanrıver, S. (2006). Hukuk uyumsuzlukları bağlamında alternatif uyumsuzluk çözüm yolları ve özellikle arabuluculuk. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 64, 151-177.
- Taşkaya, S. (2019). Yerel yönetimlerde imar ve şehircilik faaliyetleri üzerine bir araştırma, 2014-2019 yılları arası belediyeçilik, Elâzığ ili örneği. *Uluslararası Doğu Anadolu Fen Mühendislik ve Tasarım Dergisi*, 1(1), 14-28.
- Taşpolat Tuğsavul, M. (2012). *Türk hukukunda arabuluculuk*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Tutal, E. (2016). Kamulaştırmaz el atma davalarında yargılama sürecindeki son gelişmeler. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, 7. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/download/article-file/229933,1107-1132>
- Ulusoy, A. ve Akdemir, T. (2001). *Mahalli idareler*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Ulusoy, Y. (2004). *Yargıtay kararları ışığında kamulaştırmaz el atma*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Uysal, A. (2015). Kamulaştırmaz el atma halinde açılacak davalar, Taraf Ehliyetleri ve Nitelikleri. *İstanbul Medipol Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 2(1), 199-215.
- Yalçın, M., Demirkan, U., Döner, A. ve Eren, E. (2016). *Hukuk davaları*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Yaman, M. (2016). *İdari yargı dava rehberi*. Ankara: Adalet Yayınevi,
- Yasin, M. (2009). *İmar hukukunda idarenin yıkma yetkisinin kullanımının usul ve esasları*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Yaşar, O., Gökcan, H.T. ve Artuç, M. (2010). *Yorumlu uygulamalı Türk ceza kanunu 6. Cilt*. Ankara: Adalet Yayınları.
- Yayla, Y. (2009). *İdare hukuku*. İstanbul: Beta.
- Yaylak, C. (2017). Kamulaştırmanın sınırlı aynı haklara etkisi. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 84-101.
- Yıldırım Atakur, R. (2017). *Mahkeme kararları ışığında Türk hukukunda kamulaştırmaz el atma sorunu* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yıldırım, B. (2013). *Kamulaştırma ve kamulaştırmaz el atma davaları*. Ankara: Yetkin Yayınları.
-

- Yıldırım, F. (2016). Türk hukuk sisteminde alternatif bir çözüm yolu olarak arbuluculuk. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 2(3), 748-762.
- Yıldırım, R. (2012). *İdare hukuku dersleri I*. Konya: Mimoza.
- Zevkliler, A. (1977). *Kamulaştırma satım sözleşmesinin özel bir çeşidi midir?*, Prof. Dr. Osman F. Berki'ye Armağan, Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.

SUMMARY

Local governments constitute the most important pillar of democracy. The full function of democracy is related to the balanced movement of demand and supply from bottom to top. The fulfillment of macro-scale services is linked to the knowledge of the micro-scale needs and the subsequent determination and fulfillment of these needs quickly. In this context, local administration has a very important role in shaping the government regulations. Because municipalities are the most important part of the local government and their service areas are quite high. On the other hand, the Municipality Law No. 1580, which was enacted in 1930, was the first regulation on local governments. Subsequently, the Constitutional Court annulled the Municipal Law No. 5272, which came into force in 2004. Today, the Municipal Law No. 5393 is in force.

Municipalities are legal entities providing public services established to meet the needs of the people living within their borders. The tasks of the municipalities can be listed as public works and zoning, transportation, health, environmental protection, education and training, development of trade, social services and other services not included in the law. Today, municipalities have to adapt to change in order to increase the satisfaction of residents in infrastructure, social services, environmental policies and other types of services. This change has revealed the necessity to try different methods not only in service types but also in solving legal problems. In this context, municipal activities are very wide and the proportion of the disputes that may arise between the public and the municipality is considerable. At the same time, the conclusion of the cases in the judicial and administrative judiciary may be delayed from time to time for various reasons. However, in addition to designing and designing the service, it is just as important to implement it. For this reason, the disputes that arise during the operation of the municipality should be resolved quickly. The average duration of cases currently under investigation is 5-10 years. In order to shorten these periods and to reduce the costs of the proceedings in the contentious judicial proceedings, the types of cases examined should be arranged as the types of cases that can be solved under mediation. Thus, the disputes can be resolved in a shorter time. In this context, legal arrangements should be made to ensure that legal disputes against municipalities are resolved in a short time. The needs of the residents should be better identified in the settlement of disputes arising from municipal activities. Alternative legal remedies that take greater consideration of the views of the public should be preferred in the resolution of disputes. For this purpose, it is necessary to reconsider Article 2 of the Law of Mediation in Civil Disputes in accordance with the principles of evaluator mediation applied in cases where the relationship between the parties, status or public power is not used and the parties wish to obtain a quick settlement for the dispute. Regardless of whether the parties are public or private legal entities in our legal practice, the disputes arising from collective bargaining agreements for public workers and other workers working in the same line of business pursuant to the Collective Bargaining Strike and Lockout Law (TSGLK Art.22,23 and 34/1) solution. Again, the concepts of reconciliation, peace agreement, peace initiative, and peace incentive concepts of both material and procedural law are institutions that are not alien to mediation and conciliation institutions. Therefore, expanding the scope of the Law of Mediation in Civil Disputes to include important disputes arising from municipal activities and discussed in this study will not have a negative impact on the legal systematic. On the contrary, more public service will be possible because it provides a fast, friendly, rights-based and less costly solution. This will ensure that municipal activity is carried out in accordance with social supervision, participation and transparency rules.

BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI (BOBİ FRS): MUHASEBE EĞİTİMCİLERİ VE UYGULAYICILARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA*

Şener ERGİ¹
Ömer Faruk GÜLEÇ²

Atf/©: Ergi, Ş. ve Güleç, Ö. F. (2019). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ile ilgili muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarına yönelik bir araştırma. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 377-399. doi: 10.17218/hititsosbil.609837

Özet: Mali tabloların ihtiyaca uygun, karşılaştırılabilir ve güvenilir bir şekilde hazırlanması ve raporlamada dil birliğinin sağlanmasında finansal raporlama standartları daha önemli hale getirmiştir. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkede Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) seti ve yerel finansal raporlama standartları kullanılmaktadır. Bu doğrultuda, Türkiye’de bağımsız denetime tabi işletmelerden, Türkiye Finansal Raporlama Standartları’nı (TFRS) uygulamayanlar için yerel bir finansal raporlama seti ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu amaçla, 29 Temmuz 2017 tarihinde 30138 Sayılı Tebliğ ile Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Seti (BOBİ FRS) yayınlanmış ve 1 Ocak 2018’de yürürlüğe girmiştir. Bu çalışmanın temel amacı, BOBİ FRS’in gelişim sürecini ele alarak muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının BOBİ FRS hakkındaki görüş ve düşüncelerini tespit etmektir. Bu kapsamda literatürden yararlanılarak anket formu oluşturulmuş ve 283 adet geçerli örneklem sayısına ulaşılmıştır. Araştırmada kullanılan anket 2 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının BOBİ FRS’ye yönelik görüş ve düşüncelerini ölçmek için katılımcılara 30 tane 5’li likert tipi ifade sorusu yöneltilmiştir. Anketin ikinci bölümünde ise demografik sorular ve BOBİ FRS’ye yönelik 7 tane genel soru yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: UFRS, BOBİ FRS, KÜMİ FRS, Muhasebe Eğitimcileri, Muhasebe Uygulayıcıları

Financial Reporting Standard for Large and Medium Size Enterprises (BOBI FRS): A Research on Accounting Educators and Practitioners

Citation/©: Ergi, Ş. ve Güleç, Ö. F. (2019). Financial reporting standard for large and medium size enterprises (BOBI FRS): a research on accounting educators and practitioners. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 377-399. doi: 10.17218/hititsosbil.609837

Abstract: Financial reporting standards have become more important in the preparation of financial statements in a convenient, comparable and reliable manner and in ensuring language unity in reporting. In many countries, especially in European countries, the International Financial Reporting Standards (IFRS) set and local financial reporting standards are used. In this regard, the need for local financial reporting standards has emerged for the companies that are subject to independent audit but not apply Turkish Financial Reporting Standards (IFRS) in Turkey. For this purpose, the Financial Reporting Standard for Large and Medium Size Enterprises (BOBI FRS) was published on

Makale Geliş Tarihi: 23.8.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

*Bu çalışma Dr. Öğretim Üyesi Ömer Faruk GÜLEÇ danışmanlığında Şener ERGİ tarafından 3.7.2019 tarihinde tamamlanan “Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS): Muhasebe Uygulayıcılarına Yönelik Bir Araştırma” başlıklı ve 553093 tez no’lu yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Kırklareli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Mezunu, ergi.sener@yandex.com, <https://orcid.org/0000-0002-6429-9043>

² Sorumlu Yazar. Dr. Öğr. Üyesi, Kırklareli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, omerfarukgulec@klu.edu.tr <http://orcid.org/0000-0002-8890-1140>

29 July 2017 with the Communiqué No: 30138 and entered into force on 1 January 2018. The main purpose of this study is to examine the historical background of BOBI FRS and to determine the opinions of accounting educators and practitioners about the BOBI FRS. In this context, we prepare a questionnaire by reviewing the literature and reach to 283 valid samples. The questionnaire consists of two parts. In the first part, 30 (5-point Likert-type) questions were asked to the participants in order to measure the opinions and thoughts of accounting educators and practitioners about BOBI FRS. In the second part of the questionnaire, there are demographic questions and 7 general questions about BOBI FRS.

Keywords: *IFRS, BOBI FRS, KUMI FRS, Accounting Educators, Accounting Practitioners*

1. GİRİŞ

Türkiye, küreselleşmeyle birlikte dünyadaki gelişmelerin gerisinde kalmamak, uluslararası finansal piyasaların bilgi ihtiyaçlarına cevap verebilmek ve Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde finansal raporlamada standartlaşmayı sağlamak amacıyla UMS-UFRS kapsamında Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartlarını (TFRS) yayınlamıştır. Muhasebe alanında standartlaşmada tek yetkili kuruluşumuz Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK), bağımsız denetime tabi işletmelerin 2013 yılından itibaren TFRS uygulamasını öngörmüş ancak, bu uygulama sadece Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar (KAYİK) ile sınırlandırılmıştır. KGK daha sonra yerel finansal raporlama standardı oluşturulması amacıyla 2013/34 Sayılı AB Muhasebe Direktifi ile tam uyumlu İngiltere ve İrlanda'da 2015 yılında yürürlüğe giren FRS 102'yi (Yerel Finansal Raporlama Seti) baz alarak Türkiye'de, bağımsız denetime tabi olup tam set TFRS uygulamayan şirketlere yönelik Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi'ni (YFRÇ) yayınlamıştır. 29 Temmuz 2017 tarihli 30138 Mükerrer Sayılı 56 Nolu Tebliğ ile de Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBI FRS) resmî gazetede yayınlanarak, 01.01.2018 tarihi ve sonrasında başlayan raporlama dönemlerinde uygulanmaya başlanmıştır. BOBI FRS'nin esas amacı ilgili tebliğde ifade edilen büyük ve orta boy işletme olma özelliğine haiz, bağımsız denetime tabi ancak TFRS'yi uygulamayan işletmelerin finansal raporlama ve bağımsız denetim süreçlerindeki uygulama birliğini sağlamaktır. Bu çalışmanın temel amacı, büyük ve orta büyüklükteki işletmeler için uygulamaya geçen yerel finansal raporlama seti BOBI FRS ile tam set TFRS arasındaki önemli farklılıkları tespit ederek muhasebe eğitimci ve uygulayıcılarının BOBI FRS'ye yönelik görüş ve düşüncelerini ortaya koymaktır. Literatürde muhasebe eğitimci ve uygulayıcılarının TFRS hakkındaki görüşlerini saptamak amacıyla birçok çalışma yer alsa da BOBI FRS'ye yönelik, ilgili standart setinin yakın zamanda uygulamaya girmesinden dolayı çok fazla çalışmaya rastlanılmamaktadır. Çalışmanın finansal raporlamaya yeni bir boyut kazandıran BOBI FRS'nin daha iyi anlaşılması ve uygulayıcılara yol göstermesi noktasında literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çalışmada, BOBI FRS'nin gerek muhasebe meslek mensupları gerekse akademisyenler perspektifinden güçlü ve zayıf yönlerinin tespit edilmesi amacıyla literatürden faydalanılarak anket yöntemi kullanılmıştır. Ankette 30 tane 5'li likert tipi ifade sorusu, 7 tane BOBI FRS'ye yönelik genel soru ve 8 tane demografik soruyla katılımcıların BOBI FRS'ye ilişkin bilgi düzeyleri ve beklentileri incelenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde BOBI FRS'nin gelişim süreci, kapsamı ve TFRS ile farklılıklarına değinilmiş olup, üçüncü bölümde araştırma tasarımına yer verilmiştir. Son bölümde ise genel değerlendirmeler ve bulgular tartışılmıştır.

2. BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI (BOBİ FRS)

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK), 2013/34 Sayılı AB Muhasebe Yönergesi ile tam uyumlu yerel finansal raporlama seti oluşturmak için İngiltere ve İrlanda'da 2015 yılında yürürlüğe giren FRS 102'yi (Yerel Finansal Raporlama Seti) baz alarak Türkiye'de, bağımsız denetime tabi olup tam set TFRS uygulamayan şirketlere yönelik Yerel Finansal Raporlama Çerçevesi'ni oluşturmuştur. Kamuoyu görüşleri alınıp gözden geçirme tamamlanınca 29 Temmuz 2017 tarih 30138 (mükerrer) sayılı 56 nolu tebliğ ile Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) Resmî gazetede yayınlanarak, 01.01.2018 tarihi ve sonrasında başlayan raporlama dönemlerinde uygulanmaya başlamak üzere yürürlüğe konulmuştur (Gökçen, Öztürk ve Güleç, 2018, s. 438; Dinç ve Atasel, 2018, s. 1189). Bu tebliğ ile Büyük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler'den bağımsız denetime tabi olup Türkiye Finansal Raporlama Standartları'nı (TFRS) uygulamayan işletmeler, bireysel ve konsolide finansal tablolarını 01.01.2018 tarihinden itibaren gerçeğe uygun, ihtiyaca uygun ve karşılaştınlabilir bilgi sağlayacak şekilde hazırlamaları gerekmektedir (Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı Hakkında Tebliğ, 2017, Madde 1). Diğer bir ifadeyle, BOBİ FRS'nin temel amacı, büyük ve orta boy işletme olma şartlarına sahip, bağımsız denetime tabi olup TFRS'yi uygulamayan işletmelerin finansal raporlama ve bağımsız denetim aşamalarında ortaya çıkabilecek sorunlarına çözüm üretmektir (Güleç, 2018, s. 903). Bağımsız denetime tabi şirket kriterleri, TTK'da yapılan 19 Mart 2016 tarihli değişikliklerle ve 26 Mayıs 2018 tarihli ve 30432 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2018/11597 sayılı Bağımsız Denetime Tabi Şirketlerin Belirlenmesine Dair Bakanlar Kurulu Kararı'na uygun olarak Tablo 1'de belirtildiği şekilde oluşturulmuştur.

Tablo 1. Bağımsız Denetime Tabi Şirket Kriterleri

KRİTERLER	YILLAR				
	2013	2014	2015	2016	2019
Aktif Büyüklüğü	150 Milyon TL ve Üstü	75 Milyon TL ve Üstü	50 Milyon TL ve Üstü	40 Milyon TL ve Üstü	35 Milyon TL ve Üstü
Satış Hasılatı	200 Milyon TL ve Üstü	150 Milyon TL ve Üstü	100 Milyon TL ve Üstü	80 Milyon TL ve Üstü	70 Milyon TL ve Üstü
Çalışan Sayısı	500 Kişi ve Üstü	250 Kişi ve Üstü	200 Kişi ve Üstü	200 Kişi ve Üstü	175 Kişi veya Üstü

Kaynak: (<http://kgk.gov.tr>; Gökçen ve diğerleri, 2018, s. 440)

BOBİ FRS'yi uygulayan işletmeler iki yıl geçmedikçe isteğe bağlı olarak TFRS uygulamasına geçememekte ve isteğe bağlı TFRS'yi uygulayan işletmelerin de en az iki yıl geçmedikçe BOBİ FRS uygulamasına geçmeleri mümkün olmamaktadır (Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı Hakkında Tebliğ, 2017, Madde 5). BOBİ FRS kapsam olarak Tablo 2'de gösterilmiştir. KAYIK'lerin bağımsız denetim ve TFRS kapsamında olduğu, Büyük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bağımsız denetim ve BOBİ FRS kapsamında olduğu ve ihtiyari olarak TFRS uygulayabilecekleri belirtilmiştir. Ancak mevcut uygulamada Küçük ve Mikro Ölçekli İşletmeler MSUGT kapsamında olsa da Kamu Gözetim Kurumu tarafından taslak metni yayınlanan Küçük ve Mikro Ölçekli İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı'nın (KÜMİ FRS), ilgili işletmelerin de gerçeğe uygun raporlama yapması açısından kısa süre içerisinde yürürlüğe girmesi beklenmektedir (<https://www.kgk.gov.tr>).

Tablo 2. BOBİ FRS Kapsamı

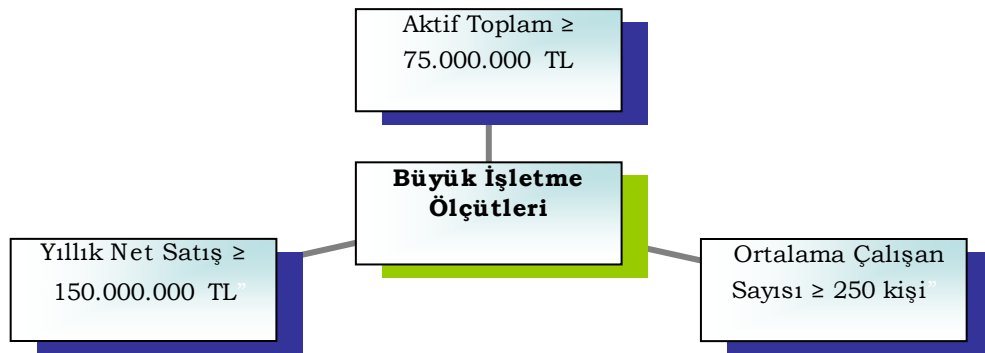
İŞLETMELER					
Uygulama Kapsamı		KAYIK	Büyük Ölçekli	Orta Ölçekli	Küçük Ölçekli
	Bağımsız Denetim	✓	✓	✓	-
	TFRS	✓	İhtiyari	İhtiyari	-
	BOBİ FRS	-	✓	✓	-
	MSUGT (KÜMİ FRS)	-	-	-	✓

Kaynak: (<http://kgk.gov.tr>; Ataman ve Cavlak, 2017, s. 156)

KGK verilerine göre bağımsız denetim sözleşmesi imzalayan 9.836 şirket yer almakta ve bu şirketlerden KAYIK kapsamında 1.764 şirket bulunmakta geriye kalan 8.072'si ise diğer şirketlerden oluşmaktadır (Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu [KGK] Faaliyet Raporu, 2018, s. 72). Ayrıca büyük şirketler için birtakım yükümlülükler getirilmiştir. Getirilen yükümlülükler şu şekilde sıralanabilir (Yılmaz, 2017, s. 1867):

- 1) Konsolide ve münferit finansal tablo hazırlamak ve bu tablolarda ertelenmiş vergi meblağlarını göstermek.
- 2) Bağlı ortaklık olarak yapılan şirket birleşmelerinde Bölüm 21'de belirtilen iş birleşmeleri hükümlerini uygulamak.
- 3) Faaliyet bölümleri ve ilişki içinde oldukları taraflarla yapılan işlemler gibi ilave açıklamaları yapmak.

BOBİ FRS uygulamasında üç ölçüt bulunmakla birlikte bunlardan en az ikisini varsa bağlı ortaklıklarıyla beraber, art arda iki raporlama döneminde aşan işletmeler takip eden raporlama döneminde büyük işletme sayılmakta ve BOBİ FRS'ye tabi olmaktadır. Belirtilen ölçütler Şekil 1'deki gibidir (Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı Hakkında Tebliğ, 2017, Madde 6).

**Şekil 1.** Büyük İşletme Ölçütleri

Belirtilen yükümlülükleri büyük işletmeler dışındaki işletmeler, isteğe bağlı olarak yapabilmektedir. Şekil 1'de işletmeler; ciro, aktif toplam ve çalışan sayısı olmak üzere toplam 3 kıstas esas alınarak sınıflandırılmıştır. Bağımsız denetime tabi olup büyük işletme kıstasını sağlayamayan işletmeler orta büyüklükte işletme olarak isimlendirilmektedir (Ataman ve Cavlak, 2017, s. 157; Zengin, 2018, s. 136).

BOBİ FRS'nin temel özellikleri şu şekildedir (Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu [KGK] BOBİ FRS Basın Duyurusu, 2017, s. 3):

- 1) BOBİ FRS, işletmelerin başka bir standart setine ihtiyaç duymadan karşılaşılabilecek tüm muhasebe sorunlarına cevap vererek muhasebe esaslarına uygun finansal tabloların hazırlanmasını sağlayan 27 bölüm ve 9 ekten oluşmaktadır.
- 2) Kabul edilebilir finansal raporlama çerçevesi yönünden gerekli tüm özellikleri karşılamaktadır.
- 3) Uyum açısından uluslararası muhasebe, uluslararası finansal raporlama uygulamaları ve AB yönergeleriyle tam bir bütünlük sağlamaktadır.
- 4) 2013/34 Sayılı AB Muhasebe Yönergesi'ndeki "önce küçükleri düşün" anlayışı ile de uyumlu olacak biçimde orta büyüklükteki işletmeler için maliyet esaslı bir finansal raporlama yapılması belirtilirken; büyük işletmeler için ise ek yükümlülükler konulmuştur.
- 5) Bireysel ve konsolide finansal tablo örnekleri ve terimler sözlüğü ekler kısmında sunulmuştur.
- 6) Standartta yer alan konular sade ve anlaşılabilir bir dille oluşturulmuştur.

BOBİ FRS tam set TFRS ile karşılaştırıldığında bazı temel konularda kolaylaştırıcı yönde farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, TFRS'de tüm vade farkları ayrıştırmaya tabi tutulurken BOBİ FRS'de sadece vadesi bir yılı aşan vade farkları ayrıştırılmaktadır. Buna ek olarak, BOBİ FRS'de münferit finansal tablolarda gerçeğe uygun değer yöntemi yer almamaktadır. Stok maliyetlerinde de tam sette sadece normal maliyet yöntemi kullanılırken BOBİ FRS'de gerekliyse normal maliyet yöntemi kullanılmakta diğer durumlarda tam maliyet yöntemi uygulanmaktadır. BOBİ FRS'de canlı varlıkların ölçümünde gerçeğe uygun değer yöntemi ile birlikte maliyet bedeli yöntemi de seçenek olarak yer almaktadır. Tam sette mal satışında edim yükümlülüğünün yerine getirilmesi gerekli olurken BOBİ FRS'de malların sahipliğinden kaynaklanan önemli risk ve getirilerin müşteriye devredilmiş olması gerekmektedir. Hizmet sunumunda ise tam sette hizmet sunulduğu anda veya zamana yaygın olarak kaydedilirken BOBİ FRS'de tamamlanma yüzdesi yöntemine göre işlem tesis edilmektedir. İnşaat sözleşmelerinde ise tam sette edim yükümlülüğü ifa edildikçe zamana yaygın olarak kayıt altına alınmakta iken BOBİ FRS'de tamamlanma yüzdesi yöntemine göre dönemsel olarak yapılmaktadır. Belirtilenler haricinde maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, satış amaçlı elde tutulan varlıklar vb. konularda da bazı farklılıklar mevcut olup BOBİ FRS genel olarak ölçme ve değerlendirme konularında daha sade ve basit bir muhasebe anlayışı sunmaktadır (Gençoğlu, 2017, s.12; Özerhan ve Sultanoğlu, 2018, ss. 82,158,250,280,290; Işıklılar, Buz ve Bağran, 2018, ss. 94,138,192; Çaliyurt ve Günay, 2017, s. 19; Ataman ve Cavlak, 2017, s. 161; Güler, 2018, ss. 383-384).

3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

BOBİ FRS ile ilgili literatürde yapılan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, çalışmaların önemli bir bölümü BOBİ FRS ile TMS/TFRS setlerini temel hatlarıyla karşılaştırarak benzerlik ve farklılıkları ortaya koymuştur. Buna ek olarak, bazı çalışmalar BOBİ FRS seti içerisinde yer alan spesifik bir standardı, gerek Vergi Usul Kanunu (VUK) gerekse tam set TMS/TFRS ile karşılaştırarak örnek uygulamalarla incelemiştir. Bu çalışmanın da konusunu oluşturan ve BOBİ FRS hakkında meslek mensupları ve muhasebe eğitimcilerinin görüş ve düşüncelerini ele alan çalışma sayısı sınırlı sayıda olduğundan, ilgili çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

BOBİ FRS ile ilgili meslek mensupları ve muhasebe eğitimcilerine yönelik çalışmalar değerlendirildiğinde, Yılmaz (2017), TR90 bölgesinde yer alan SMMMO başkanlarının BOBİ FRS

hakkındaki görüşleri yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ile elde edilmiştir. Çalışmada, gerek işletmelerin teknik alt yapı ve donanım yetersizliği gerekse muhasebe meslek mensuplarının yeterli bilgiye sahip olmamalarından dolayı BOBİ FRS'nin sağlıklı bir şekilde uygulanamayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Muhasebecilik mesleğinde vergi amaçlı muhasebecilik yerine bilgi amaçlı muhasebecilik kültürünün yerleşebilmesi için standartlaşmanın gerekli olduğu ve borsaya kayıtlı şirketler ve KAYİK'lerden sonra büyük ve orta büyüklükteki işletmeler için de böyle bir standartlaşmanın gerçekleştirilmesinin kaçınılmaz olduğu çalışmanın diğer sonuçları arasındadır. Öztürk ve Çarıkçı (2018), BOBİ FRS'nin algılanma düzeyini saptamaya yönelik Batı Akdeniz Bölgesinde faaliyet gösteren 276 muhasebe meslek mensubuna yaptıkları anket çalışmasında şu sonuçları elde etmişlerdir. Katılımcılar, işletmelerin büyük bir bölümünün temel amacının vergiye yönelik muhasebe işlemleri gerçekleştirmek olduğunu ve bu durumun da bazı sorunlara neden olduğunu belirtmişlerdir. Bu bağlamda vergi kanunları ile standartların uyumlaştırılarak yeni bir muhasebe sisteminin uygulamaya konulmasını istediklerini ifade etmişlerdir. Katılımcılar; bu uyumlaştırmanın sağlanmaması durumunda hem muhasebe standartlarına hem de vergi mevzuatına göre kayıt tutan işletmeler için ek bir iş yükü doğacağını belirtmişlerdir.

BOBİ FRS ile TMS/TFRS setlerini temel hatlarıyla karşılaştıran araştırmalardan Gençoğlu (2017), Ataman ve Cavlak (2017), Karacan ve Uygun (2018), Şen ve Özbireceklî (2018) ve Gökçen, Öztürk ve Güleç (2018) çalışmalarının temel amacı, her iki set arasındaki en belirgin farkları örnek uygulamalar aracılığıyla ele almaktır. Belirtilen çalışmalar özellikle vade farkı uygulamaları, stoklar, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar konularına ek olarak canlı varlıklar veya satış amaçlı elde tutulan duran varlıklar gibi konularda örnek uygulamalara yer vermiş ve değişikliklerin finansal tablolara etkilerini ayrıntılarıyla ortaya koymuşlardır. Bu kapsamda yer alan çalışmalardan Alataş ve Kılıç (2018), BOBİ FRS ile tam set TMS/TFRS arasındaki farklı noktaları özet tablolar aracılığıyla ele almış ve BOBİ FRS'nin tam sete göre daha sade olduğunu ve ihtiyatlılık kavramının ve dipnotların ayrı bir bölüm olarak ele alındığını tespit etmiştir. Benzer sonuçlara Doğan (2017) ve (2018) çalışmalarında da ulaşılmış ve BOBİ FRS'nin dili itibarıyla daha sade hükümler içerdiği vurgulanmıştır. Ayrıca, VUK ve MSUGT'nin bazı kalemlerde finansal tablo kullanıcılarının ihtiyaç duyacağı bilgileri içermediği ve BOBİ FRS'nin bu eksikliği gidererek bağımsız denetim faaliyetlerini kolaylaştıracak "kabul edilebilir" bir finansal raporlama çerçevesi sunacağı vurgulanmıştır. İlgili çalışmalarda, BOBİ FRS'de muhasebe uygulamalarında kolaylık sağlanması amacıyla maliyet bedelinin, TMS/TFRS'deki gerçeğe uygun değer yönteminden daha ön planda olduğunun altı çizilmiştir. Ancak, BOBİ FRS Bölüm 1'de (TMS/TFRS Kavramsal Çerçeve'de de belirtildiği gibi) faydalı bilginin temel özellikleri ihtiyaca uygunluk ve gerçeğe uygun sunum olsa da, BOBİ FRS' de önerilen birçok uygulamanın gerçeğe uygun bilgi sunumunu kısıtlıyor olması, BOBİ FRS'den elde edilecek finansal raporların TFRS finansal raporları gibi uluslararası alanda kabul gören finansal raporlar olamayacağı Gökçen, Öztürk ve Güleç (2018) çalışmasında vurgulanmıştır.

Tunçez (2018), BOBİ FRS'nin, TMS/TFRS'ye göre daha sade ve kolay uygulanabilecek bir standart olmasından dolayı, TMS/TFRS'nin daha net anlaşılması ve doğru uygulanmasına katkı sağlayacağını ve Türkiye'deki vergi için muhasebe anlayışından, bilgi için muhasebe anlayışına geçişte önemli bir adım oluşturacağını öne sürmüştür. Gökçen, Öztürk ve Güleç (2019) çalışması ise BOBİ FRS setini aynı zamanda 2021 yılında yürürlüğe girmesi planlanan "Küçük ve Mikro İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı" Taslağı (KÜMİ FRS) ile karşılaştırarak KÜMİ FRS'nin olası etkilerini değerlendirmiştir. 22 bölümden oluşan KÜMİ FRS'nin gerek daha sade ve anlaşılır bir raporlama anlayışı benimsemesi gerekse ölçüm ve kaydetme noktasında kolaylaştırıcı uygulamalar içermesi açısından, BOBİ FRS'de olduğu gibi küçük ve mikro

işletmelerin de standart finansal raporlamaya geçiş sürecine olumlu katkı sağlayacağı ortaya konulmuştur. Ancak Öztürk (2017), BOBİ FRS uygulamalarının başarılı olmasında mevcut tek düzen hesap planının yetersizliğini vurgulayarak yeni bir hesap planı ihtiyacını ifade etmiştir.

BOBİ FRS seti içerisinde yer alan spesifik bir standardı, gerek Vergi Usul Kanunu (VUK) gerekse tam set TMS/TFRS ile karşılaştıran çalışmalara yönelik sonuçlar özet bir literatür tablosu şeklinde Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Literatür Özet Tablosu

Çalışmalar	İlgili Standart	Bulgular
Aracı ve Bekçi (2019)	Kavramsal Çerçeve ve Finansal Tabloların Sunuluşu	* Her üç standart seti açısından kavramsal çerçeve içeriği ve finansal tablo unsurlarının ele alınması
Gökçen ve Öztürk (2017), Arisoy (2018), Kaya (2018), Selvi ve Ercan (2018), Gönen (2019)	Stoklar	* Vade Farkı noktasındaki farklılıklar * Normal Maliyet Yöntemi ile ilgili unsurlar
Güleç (2018), Yelgen ve Uyar (2018)	Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar	* Vade Farkı noktasındaki farklılıklar * TFRS 5 Satış Amaçlı Elde Tutulan Maddi Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler standardına yönelik farklılıklar * Şerefiye değer düşüklüğü testi * Şerefiye itfa süresi
Öztürk (2017), Dinç ve Atasel (2018)	Finansal Araçlar	* BOBİ FRS'deki finansal varlık sınıflandırması ile TFRS 9'daki sınıflandırmanın karşılaştırılması ve gerçeğe uygun değer farkının muhasebeleştirilmesi * Riskten korunma muhasebesi uygulamaları
Kılı ve Işık (2018), Çatıkkaş, Esen ve Şuekinçi (2018)	Hasılat	* Yıllara yaygın inşaat işleri ile ilgili sözleşmeye ilişkin hasılat ve giderlerin, raporlama dönemi sonu itibarıyla sözleşme kapsamındaki faaliyetin tamamlanma düzeyi dikkate alınarak kâr veya zarara yansıtılması
Karacan, Çiftçioğlu ve Kutlu (2018)	Kur Değişiminin Etkileri	* TMS kapsamında kur değişim etkileri, VUK içerisinde kur farkları, BOBİ FRS'de yabancı para çevrim işlemleri kapsamında benzer ve farklı yönlerin ortaya konulması
Şen ve Karagül (2018)	İşletme Birleşmeleri	* Ortak kontrole tabi iş birleşmeleri * Hakların birleşmesi
Küçük (2018)	Devlet Teşvikleri	* BOBİ FRS'de kamu kurumlarından piyasa faiz oranından daha düşük faiz oranı üzerinden alınan kredilerin devlet teşviki kapsamında yer almasının incelenmesi
Yıldırım (2019)	Karşılıklar	* BOBİ FRS ve TMS/TFRS açısından karşılıklara ait hükümlerin örneklerle açıklanması

4. ARAŞTIRMA TASARIMI

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın temel amacı, BOBİ FRS'nin işletmeler, finansal tablolar, muhasebe bilgi sistemi ve muhasebeleştirme esasları üzerindeki etkilerine ilişkin muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının görüş ve düşüncelerinin tespit edilmesidir. BOBİ FRS göreceli olarak yeni bir standart seti olduğundan çalışmanın bu açıdan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Çalışmada, Türkiye genelinde faaliyet gösteren muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarına anket uygulanmıştır. Çalışmada kullanılan anket soruları ve ölçekler literatürde daha önce yapılan diğer çalışmalardan faydalanılarak oluşturulmuştur. Anket formunda yer alan soruların anlaşılabilirliğinin sağlanması açısından 50 kişilik ön test çalışması gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen ön test çalışması sonucu anket formu tekrar düzenlenmiş ve son halini almıştır. Hazırlanan anket formu öncelikle muhasebe meslek mensuplarına, meslek odaları aracılığıyla ulaştırılmış ancak 105 adet geri dönüş elde edilmiş ve bu anketlerden 93 tanesi geçerli olarak değerlendirilmeye tabi tutulmuştur.

Türkiye'deki meslek mensuplarının toplam sayısı düşünüldüğünde çalışmanın bu açıdan kısıtlı sayıda veriye ulaştığı değerlendirilmektedir. Buna ek olarak, 1.100 muhasebe eğitimcisine gönderilen anketlerde 202 geçerli ankete ulaşılmış ve yine bu formlardan 190 tanesi geçerli olarak analize dâhil edilmiştir. Sonuç olarak, toplamda 283 geçerli örneklem sayısına ulaşılmış ve anket sorularına verilen cevapların güvenilirliği Cronbach Alfa testi sonucunda %79,4 olarak elde edilmiştir.

Araştırmada kullanılan anket 2 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının BOBİ FRS'ye yönelik görüş ve düşüncelerini ölçmek için katılımcılara 30 tane 5'li likert tipi ifade sorusu yöneltilmiştir. Anketin ikinci bölümünde ise demografik sorular ve BOBİ FRS'ye yönelik 7 tane genel soru yer almaktadır.

4.3. Temel ve İstatistiksel Bilgiler

4.3.1. Demografik Sorulara Verilen Cevaplar

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların cinsiyet, yaş, medeni durum, çalıştığı şehir, eğitim durumu, mesleki kıdem yılı, mesleki unvanı ve geliri ile ilgili demografik sorular yer almaktadır. Bu demografik sorulara göre elde edilen sonuçlar Tablo 4'te belirtilmiştir.

Meslek mensupları cinsiyet açısından incelendiğinde %68,55'inin erkek olduğu ve yaş ortalaması bakımından da 31-40 yaş aralığında olduğu gözlenmiştir. Ayrıca 283 katılımcıdan 136'sının doktora mezunu olduğu ve %25,09'unun serbest muhasebeci mali müşavir unvanına sahip olduğu açıkça belirtilmiştir. Bunlara ek olarak, araştırmaya katılan muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının medeni durumuna bakıldığında %81,63'ünün evli olduğu ve gelir faktörü yönünden ele alındığında %33,22'sinin 4.001-6.000 TL aralığında yer aldığı saptanmıştır.

Tablo 4. Meslek Mensuplarının Demografik Sorulara Göre Dağılımı

Demografik Sorular	Seçenekler	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	89	31,45
	Erkek	194	68,55
Yaş	21 – 30	29	10,25
	31 – 40	126	44,52
	41 – 50	77	27,21
	51 – 60	39	13,78
	61 – 70	8	2,83
	71 ve üstü	4	1,41
Medeni Durum	Evli	231	81,63
	Bekâr	52	18,37
Çalıştığı Şehir	İstanbul	32	11,31
	Ankara	23	8,13
	İzmir	8	2,83
	Diğer	220	77,74
Eğitim Durumu	Ön lisans	3	1,06
	Lisans	68	24,03
	Yüksek Lisans	65	22,97
	Doktora	136	48,06
	Post Doktora	11	3,89
Mesleki Kıdem Yılı	1-5 yıl	43	15,19
	6-10 yıl	66	23,32
	11-15 yıl	51	18,02
	16-20 yıl	40	14,13
	21-25 yıl	43	15,19
	26 yıl ve üstü	40	14,13
Mesleki Unvan	Profesör Dr.	23	8,13
	Doçent Dr.	23	8,13
	Dr. Öğr. Üyesi	57	20,14
	Öğr. Görevlisi	61	21,55
	Arş. Görevlisi	26	9,19
	Serbest Muhasebeci Mali Müşavir	71	25,09
	Yeminli Mali Müşavir	10	3,53
	Diğer	12	4,24
Gelir	0 - 2.000 TL	0	0,00
	2.001 TL - 4.000 TL	16	5,65
	4.001 TL - 6.000 TL	94	33,22
	6.001 TL - 8.000 TL	90	31,80
	8.001 TL - 10.000 TL	38	13,43
	10.000 TL üstü	45	15,90

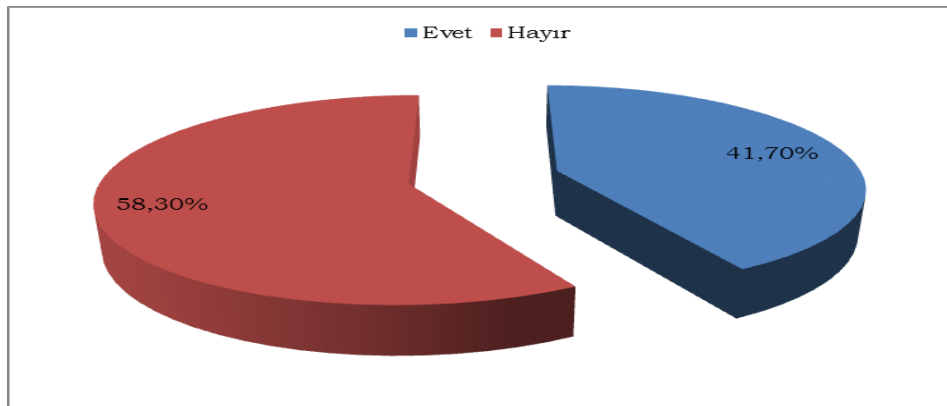
4.3.2. BOBİ FRS Hakkında Genel Görüşlere İlişkin Bulgular

BOBİ FRS hakkında katılımcıların genel görüşlerini belirlemeye yönelik sorulan 7 ifadeye ilişkin bilgiler Tablo 5, Şekil 2, Şekil 3 ve Şekil 4 ile birlikte sunulmuştur. Araştırmaya katılan muhasebe uygulayıcılarının %41,70'inin BOBİ FRS ile ilgili eğitim aldığı ve eğitimlerin genellikle KGK ve TÜRMOB kapsamında gerçekleştirildiği görülmektedir. Buna ek olarak, katılımcılar standartlarda ilgili bilgi ihtiyaçlarını vurgulamış ve BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanmasında en büyük sorunun vergi mevzuatından kaynaklandığını ifade etmişlerdir. Ayrıca, BOBİ FRS gibi küçük işletmeler için de bir standart seti ihtiyacı %71,02 olarak elde edilmiş ve bu durum KÜMİ FRS çalışmalarının önemini ortaya koymaktadır.

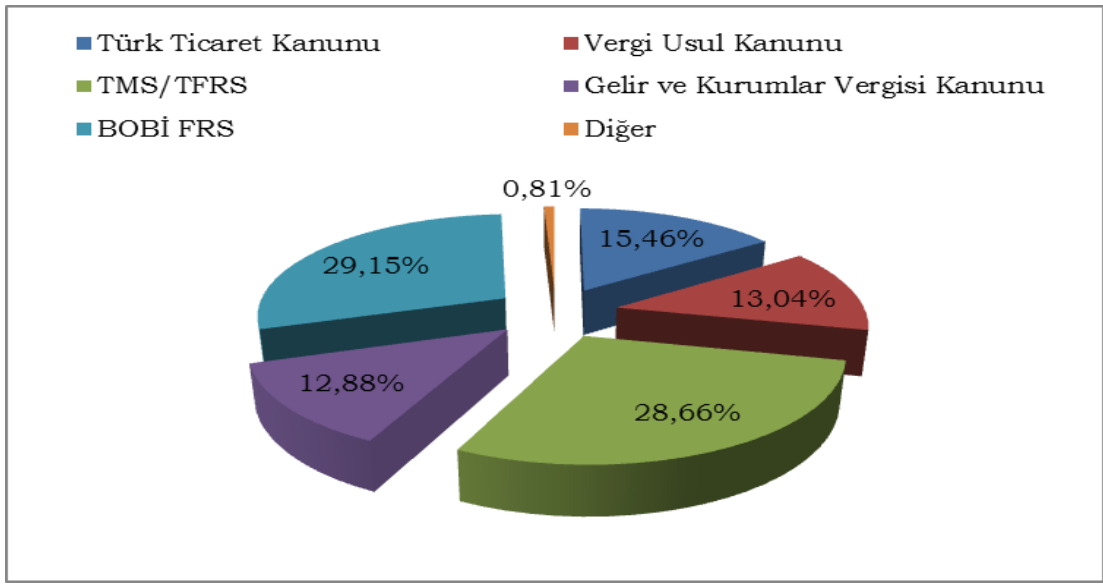
Tablo 5. Meslek Mensuplarının BOBİ FRS Hakkındaki Genel Görüşleri

İfadeler	Seçenekler	Frekans	Yüzde
BOBİ FRS ile ilgili daha önce herhangi bir eğitime katıldınız mı?	Evet	118	41,70
	Hayır	165	58,30
BOBİ FRS eğitiminizi hangi kurum ve kuruluşlardan aldınız?	Hiç eğitim almadım.	158	44,89
	Kamu Gözetim Kurumu aracılığıyla eğitime katıldım.	49	13,92
	Üniversiteler bünyesinde aldım.	30	8,52
	Meslek odaları (TÜRMOB) bünyesinde eğitime katıldım.	53	15,06
	Çalıştay (sempozyum, konferans vb.) kapsamında eğitime katıldım.	59	16,76
	Diğer	3	0,85
BOBİ FRS ile ilgili herhangi bir çalışmanız oldu mu?	Evet	65	22,97
	Hayır	218	77,03
Aşağıda belirtilen hangi başlık veya başlıklarda daha fazla eğitime ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsunuz?	Türk Ticaret Kanunu	96	15,46
	Vergi Usul Kanunu	81	13,04
	TMS/TFRS	178	28,66
	Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu	80	12,88
	BOBİ FRS	181	29,15
	Diğer	5	0,81
Sizce BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanmasıyla ilgili en önemli sorun ve sorunlar nelerdir?	Tek Düzen Hesap Planından kaynaklanan sorunlar	132	20,56
	Düzenleyici kuruluşlardan kaynaklanan sorunlar	72	11,21
	Standartların karmaşıklığından kaynaklanan sorunlar	145	22,59
	Vergi mevzuatından kaynaklanan sorunlar	162	25,23
	İşletmelerdeki muhasebe sürecinden kaynaklanan sorunlar	125	19,47
	Diğer	6	0,93
BOBİ FRS gibi küçük ve mikro ölçekli işletmeler için de bir standart setine ihtiyaç var mıdır?	Evet	201	71,02
	Hayır	82	28,98

Şekil 2'de meslek mensuplarının BOBİ FRS ile ilgili eğitime katılma oranları sunulmuş ve eğitim alan katılımcıların önemli bir bölümü akademik ünvanlı katılımcılar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu durum meslek mensuplarının eğitim gereksinimini ortaya koymaktadır.

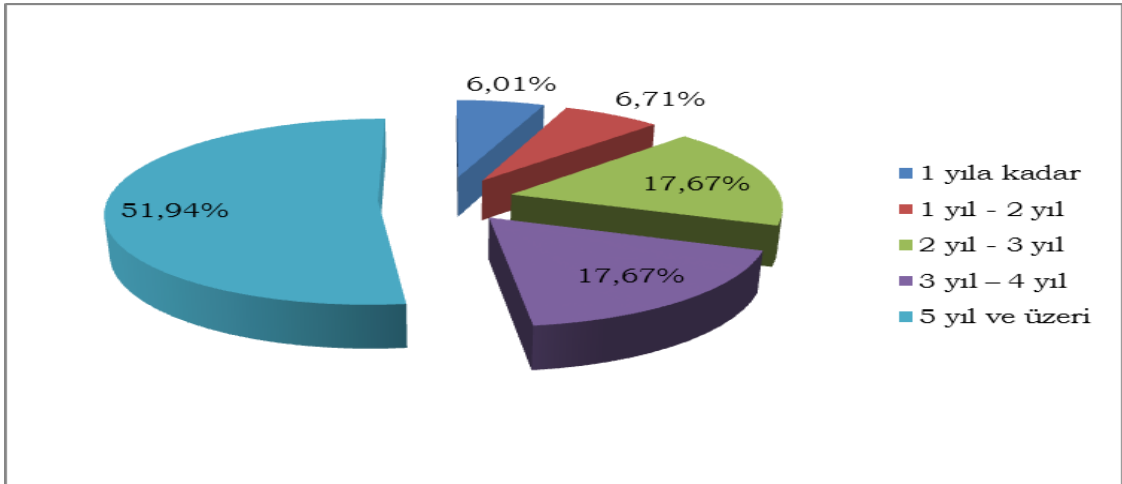
**Şekil 2.** Meslek Mensuplarının BOBİ FRS ile İlgili Eğitime Katılma Durumuna Göre Dağılımı

Muhasebe meslek uygulayıcılarının eğitim ihtiyacı, Şekil 3 incelendiğinde eğitim ihtiyacının genel itibarıyla BOBİ FRS (%29,15) ve TMS/TFRS (%28,66) etrafında yoğunlaştığı görülmüştür.



Şekil 3. Meslek Mensuplarının Eğitim İhtiyaçlarına Göre Dağılımı

Katılımcıların %50'den fazlası BOBİ FRS uygulamaya başlansa da standartların içselleştirilmesinin 5 yıldan uzun süreceğini belirtmiştir. Buna ek olarak, yalnızca %6'lık bir bölüm Türkiye'de bir yıla kadar uygulamaların sağlıklı bir şekilde hayata geçirileceğini düşünmektedir.



Şekil 4. Meslek Mensuplarının BOBİ FRS'ye Geçiş Sürecine İlişkin Görüşlerine Göre Dağılımı

4.3.3. BOBİ FRS Hakkındaki Görüş ve Düşünceleri Belirlemeye Yönelik İfadeler

Bu bölümde katılımcıların BOBİ FRS hakkındaki görüş ve düşüncelerinin belirlenmesi amacıyla 30 tane 5'li likert tipi ifade sorusu sorulmuştur. Katılımcıların BOBİ FRS'ye yönelik bilgi düzeyleri Tablo 6'da gösterilmiştir. Katılımcıların %41'lik bölümü BOBİ FRS ile ilgili teorik bilgiye sahip olsa da %51,2'lik kesim pratik anlamda bilgi ihtiyacı içerisinde olduğunu belirtmiştir. BOBİ FRS için sürekli ve kurumsal bir eğitim ihtiyacının ön plana çıktığı çalışmada, %54,1'lik bölüm BOBİ FRS için belirli düzeyde finans bilgisinin gerekliliğini vurgulamıştır.

Tablo 6. BOBİ FRS Bilgi Düzeyine İlişkin İfadeler

BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	37	13,1	Kesinlikle Katılmıyorum	49	17,3
Katılmıyorum	62	21,9	Katılmıyorum	96	33,9
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	68	24,0	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	68	24,0
Katılıyorum	76	26,9	Katılıyorum	47	16,6
Kesinlikle Katılıyorum	40	14,1	Kesinlikle Katılıyorum	23	8,1
BOBİ FRS ile ilgili yapılan düzenlemeleri yeterince takip ediyorum.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS ile ilgili kurumsal bir eğitime ihtiyacım var.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	30	10,6	Kesinlikle Katılmıyorum	28	9,9
Katılmıyorum	78	27,6	Katılmıyorum	36	12,7
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	59	20,8	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	35	12,4
Katılıyorum	79	27,9	Katılıyorum	107	37,8
Kesinlikle Katılıyorum	37	13,1	Kesinlikle Katılıyorum	77	27,2
BOBİ FRS, sürekli eğitimi zorunlu kılmalıdır.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS'yi uygulayabilmek için belirli bir düzeyde finans bilgisine ihtiyacım var.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	13	4,6	Kesinlikle Katılmıyorum	19	6,7
Katılmıyorum	20	7,1	Katılmıyorum	56	19,8
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	55	19,4	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	55	19,4
Katılıyorum	128	45,2	Katılıyorum	112	39,6
Kesinlikle Katılıyorum	67	23,7	Kesinlikle Katılıyorum	41	14,5

Tablo 7’de katılımcıların BOBİ FRS ile ilgili gelişme ve düzenlemelere yönelik görüşlerine yer verilmiştir. Muhasebe uygulayıcılarının verdikleri yanıtlar ele alındığında BOBİ FRS ile ilgili düzenlemeler ve açıklamalara yönelik genel olarak kararsız olsalar da büyük bir bölüm henüz düzenleme ve uygulamaların yeterli düzeyde olmadığını düşünmektedir. Nitekim katılımcıların yaklaşık %37’lik bölümü BOBİ FRS ile ilgili düzenlemeleri yeterli görmediğini ve %41’lik bölümü ise BOBİ FRS’de yapılan açıklamaların uygulamalar için yeterli olmadığını belirtmiştir.

Buna ek olarak, muhasebe uygulayıcıları BOBİ FRS ile ilgili basılı materyallerin, akademik çalışmaların ve muhasebe programlarının yeterli düzeyde olmadığını düşünmektedir. Göreceli olarak yeni bir standart seti olan BOBİ FRS’nin anlaşılabilirliğinin artırılmasında KGK ve TÜRMOB bünyesinde daha çok çalışma ve eğitim gerekliliği çalışmanın diğer sonuçları arasındadır.

Tablo 7. Muhasebe Uygulayıcılarının BOBİ FRS Hakkında Yapılan Düzenlemelere İlişkin Görüşleri

BOBİ FRS ile ilgili düzenlemeleri yeterli görüyorum.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS'de yapılan açıklamalar, uygulamalar için yeterlidir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	35	12,4	Kesinlikle Katılmıyorum	37	13,1
Katılmıyorum	71	25,1	Katılmıyorum	80	28,3
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	112	39,6	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	106	37,5
Katılıyorum	62	21,9	Katılıyorum	57	20,1
Kesinlikle Katılıyorum	3	1,1	Kesinlikle Katılıyorum	3	1,1
BOBİ FRS için muhasebe yazılım programları yeterlidir.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS'ye ilişkin basılı yayın ve materyallerin sayısı yeterlidir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	49	17,3	Kesinlikle Katılmıyorum	49	17,3
Katılmıyorum	88	31,1	Katılmıyorum	108	38,2
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	104	36,7	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	79	27,9
Katılıyorum	40	14,1	Katılıyorum	42	14,8
Kesinlikle Katılıyorum	2	0,7	Kesinlikle Katılıyorum	5	1,8
BOBİ FRS ile ilgili Kamu Gözetimi Kurumunun (KGK) çalışmaları yeterlidir.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS'ye yönelik akademik çalışmalar yeterli düzeyde değildir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	41	14,5	Kesinlikle Katılmıyorum	23	8,1
Katılmıyorum	73	25,8	Katılmıyorum	63	22,3
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	102	36,0	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	74	26,1
Katılıyorum	61	21,6	Katılıyorum	89	31,4
Kesinlikle Katılıyorum	6	2,1	Kesinlikle Katılıyorum	34	12,0
BOBİ FRS ile ilgili TÜRM OB'un çalışmaları yeterlidir.	Frekans	Yüzde	Finansal tablolarda şeffaflığın sağlanabilmesi için BOBİ FRS'ye ihtiyaç vardır.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	42	14,8	Kesinlikle Katılmıyorum	14	4,9
Katılmıyorum	100	35,3	Katılmıyorum	11	3,9
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	99	35,0	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	54	19,1
Katılıyorum	39	13,8	Katılıyorum	125	44,2
Kesinlikle Katılıyorum	3	1,1	Kesinlikle Katılıyorum	79	27,9

Tablo 8'de BOBİ FRS'nin önemi ve diğer ifadelerle ilgili katılımcıların görüş ve düşüncelerine yer verilmiştir. Katılımcıların yaklaşık %75'i BOBİ FRS'nin bağımsız denetimi kolaylaştıracağını, %80'i ise işletmelerin kurumsallaşmasına katkı sağlayacağını belirtmiştir. Muhasebe uygulayıcılarının %51,2'si, BOBİ FRS'nin işletmelerin ihtiyaçlarının gözetilerek hazırlandığını düşünmekte ancak %55,1'lik bölümü BOBİ FRS'nin Tekdüzen Muhasebe Sistemi ile uyum içinde olmadığını ifade etmektedir. Anket çalışmasında katılımcıların BOBİ FRS'nin dilini sade ve anlaşılır bulma ve BOBİ FRS'de yer alan değerlendirme ölçülerinin kullanılmasının uygulanabilirliği güçleştirip güçleştirmeyeceği konularında kararsız görülmektedir. Katılımcıların %71'i BOBİ FRS'nin finansal tabloların kalite düzeyini artıracığını düşünmektedir.

Meslek uygulayıcılarının yaklaşık %75'lik bölümü BOBİ FRS'nin mesleki sorumluluğu artıracığı ve yine aynı oranda nitelikli eleman ihtiyacı doğuracağını beyan etmiştir. Mevcut Vergi Usul Kanunu'nun BOBİ FRS önünde önemli bir engel olduğunu belirten katılımcılar BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanabilmesi için yeni bir hesap planının gerekliliğine vurgu yapmışlardır. Bu durum, KGK tarafından taslağı yayınlanan hesap planı ile ilgili gelişmeleri daha önemli hale getirmektedir. Son olarak, BOBİ FRS'nin uygulanmasının muhasebe mesleğinin önemini artıran önemli bir gelişme olduğunu ifade eden katılımcıların yaklaşık %75'lik bölümü ilgili standart

setinin lisans düzeyinde ele alınması gerektiğini belirtmiştir. Muhasebe uygulayıcılarının büyük bir kısmı BOBİ FRS eğitiminin lisans düzeyinde ayrı bir ders olarak verilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Tablo 8. Muhasebe Uygulayıcılarının BOBİ FRS'nin Önemine İlişkin Düşünceleri

BOBİ FRS, bağımsız denetimi kolaylaştırmaktadır.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS işletmelerin kurumsallaşmasına katkı sağlayacaktır.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	13	4,6	Kesinlikle Katılmıyorum	9	3,2
Katılmıyorum	15	5,3	Katılmıyorum	11	3,9
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	43	15,2	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	36	12,7
Katılıyorum	141	49,8	Katılıyorum	153	54,1
Kesinlikle Katılıyorum	71	25,1	Kesinlikle Katılıyorum	74	26,1
Büyük ve Orta Boy işletmeler için hazırlanan standartlar işletmelerin ihtiyaçları gözetilerek hazırlanmıştır.	Frekans	Yüzde	Ülkemizde uygulanan Tekdüzen Muhasebe Sistemi ile BOBİ FRS uyum içindedir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	20	7,1	Kesinlikle Katılmıyorum	58	20,5
Katılmıyorum	21	7,4	Katılmıyorum	98	34,6
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	97	34,3	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	91	32,2
Katılıyorum	124	43,8	Katılıyorum	31	11,0
Kesinlikle Katılıyorum	21	7,4	Kesinlikle Katılıyorum	5	1,8
BOBİ FRS'nin dili sade ve anlaşılabilir.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS'de yer alan değerlendirme ölçülerinin kullanılması uygulanabilirliği güçleştirecektir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	31	11,0	Kesinlikle Katılmıyorum	15	5,3
Katılmıyorum	61	21,6	Katılmıyorum	58	20,5
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	97	34,3	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	119	42,0
Katılıyorum	75	26,5	Katılıyorum	70	24,7
Kesinlikle Katılıyorum	19	6,7	Kesinlikle Katılıyorum	21	7,4
BOBİ FRS'ye göre hazırlanan finansal tabloların kalite düzeyi daha yüksektir.	Frekans	Yüzde	Kültürel, ekonomik ve çevresel faktörlerden dolayı BOBİ FRS'nin uygulanması mümkün değildir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	8	2,8	Kesinlikle Katılmıyorum	26	9,2
Katılmıyorum	15	5,3	Katılmıyorum	117	41,3
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	59	20,8	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	92	32,5
Katılıyorum	162	57,2	Katılıyorum	31	11,0
Kesinlikle Katılıyorum	39	13,8	Kesinlikle Katılıyorum	17	6,0
BOBİ FRS meslek mensuplarının sorumluluklarını artırmaktadır.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yüklerini azaltmaktadır.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	6	2,1	Kesinlikle Katılmıyorum	70	24,7
Katılmıyorum	16	5,7	Katılmıyorum	102	36,0
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	50	17,7	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	70	24,7
Katılıyorum	152	53,7	Katılıyorum	37	13,1
Kesinlikle Katılıyorum	59	20,8	Kesinlikle Katılıyorum	4	1,4

Tablo 9. Muhasebe Uygulayıcılarının BOBİ FRS'nin Önemine İlişkin Düşünceleri (Devam)

BOBİ FRS işletmelerde nitelikli eleman ihtiyacını artıracaktır.	Frekans	Yüzde	Mevcut Vergi Usul Kanunu (VUK) BOBİ FRS'nin uygulanmasına engel teşkil etmemektedir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,1	Kesinlikle Katılmıyorum	31	11,0
Katılmıyorum	8	2,8	Katılmıyorum	84	29,7
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	29	10,2	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	89	31,4
Katılıyorum	153	54,1	Katılıyorum	59	20,8
Kesinlikle Katılıyorum	90	31,8	Kesinlikle Katılıyorum	20	7,1
Mevcut Türk Ticaret Kanunu (TTK) BOBİ FRS'nin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS eğitimi lisans düzeyinde ayrı bir ders olarak verilmelidir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	15	5,3	Kesinlikle Katılmıyorum	8	2,8
Katılmıyorum	43	15,2	Katılmıyorum	30	10,6
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	118	41,7	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	34	12,0
Katılıyorum	90	31,8	Katılıyorum	111	39,2
Kesinlikle Katılıyorum	17	6,0	Kesinlikle Katılıyorum	100	35,3
BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanabilmesi için yeni bir hesap planına ihtiyaç vardır.	Frekans	Yüzde	BOBİ FRS, muhasebe mesleğinin önemini artırıcı bir etkiye sahiptir.	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	16	5,7	Kesinlikle Katılmıyorum	17	6,0
Katılmıyorum	23	8,1	Katılmıyorum	8	2,8
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	61	21,6	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	44	15,5
Katılıyorum	100	35,3	Katılıyorum	144	50,9
Kesinlikle Katılıyorum	83	29,3	Kesinlikle Katılıyorum	70	24,7

4.4. Fark Testleri

Araştırmanın bu bölümünde, muhasebe uygulayıcılarının görüş ve düşüncelerinin demografik sorular ve BOBİ FRS ile ilgili genel ifadelerle vermiş oldukları cevaplara göre farklılaşmış ve farklılaşmadıkları tespit edilmiştir. Çalışmada istatistiksel analiz tekniklerinin uygulanabilmesi amacıyla öncelikle verilerin normal dağılım gösterip göstermediği incelenmiştir. Shapiro-Wilk normallik testi sonuçlarına göre veriler normal dağılım göstermediğinden çalışmada parametrik olmayan testler kullanılmıştır. Verilerin değerlendirilmesi amacıyla parametrik olmayan istatistik yöntemlerinden Mann Whitney U ve Kruskal Wallis testleri uygulanmıştır. Bu kapsamda BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin değerlendirilmesinde cinsiyet, yaş, eğitim durumu, mesleki kıdem yılı, mesleki unvan ve çalıştıkları şehir demografik değişkenleri kullanılmıştır. Buna ek olarak, BOBİ FRS eğitimine katılma durumu ve BOBİ FRS ile ilgili çalışma yapma durumu olmak üzere genel soruların farklılaşması incelenmiştir. Çalışmada ayrıca medeni duruma göre farklılaşmada incelenmiş ancak hiçbir ifade de anlamsal bir farklılaşmaya ulaşılamamıştır.

Tablo 9'da BOBİ FRS hakkında görüş ve düşüncelerin cinsiyete göre yalnızca 3 ifade de farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumda cinsiyetin tıpkı medeni durum gibi BOBİ FRS ile ilgili görüş ve düşünceler üzerinde önemli bir faktör olmadığı görüşü ifade edilebilir.

Tablo 10. Cinsiyete Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS ile ilgili Kamu Gözetimi Kurumunun (KGK) çalışmaları yeterlidir.	9.999	0,026**
BOBİ FRS'nin dili sade ve anlaşılabilir.	10.670	0,001***
Mevcut Türk Ticaret Kanunu (TTK) BOBİ FRS'nin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır.	9.821	0,049**

***, **, *ifadeleri sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 10'da BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin yaşa (40 yaş ve altı-41 yaş ve üstü) göre farklılaştığı 7 ifade sunulmuştur. Yaş faktörünün göreceli olarak BOBİ FRS algısı üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 11. Yaşa Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	12.253	0,000***
BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	11.974	0,002***
BOBİ FRS ile ilgili kurumsal bir eğitime ihtiyacım var.	7.754	0,001***
BOBİ FRS ile ilgili TÜRMOB'un çalışmaları yeterlidir.	8.298	0,013**
BOBİ FRS meslek mensuplarının sorumluluklarını artırmaktadır.	11.339	0,023**
BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yüklerini azaltmaktadır.	11.475	0,018**
BOBİ FRS eğitimi lisans düzeyinde ayrı bir ders olarak verilmelidir.	11.260	0,038**

Tablo 11'de BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin eğitim durumuna (lisans-lisans üstü) göre birçok ifade anlamlı farklılıklar sergilediği tespit edilmiştir. İfadelere verilen cevaplardaki farklılaşmanın özellikle BOBİ FRS'ye yönelik bilgi düzeyi ve düzenlemelerde ortaya çıktığı tespit edilmiştir.

Tablo 12. Eğitim Durumuna Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	7.901	0,001***
BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	7.263	0,037**
BOBİ FRS ile ilgili yapılan düzenlemeleri yeterince takip ediyorum.	8.556	0,000***
BOBİ FRS ile ilgili kurumsal bir eğitime ihtiyacım var.	4.775	0,005***
BOBİ FRS ile ilgili düzenlemeleri yeterli görüyorum.	7.732	0,002***
BOBİ FRS ile ilgili Kamu Gözetimi Kurumunun (KGK) çalışmaları yeterlidir.	7.500	0,010***
BOBİ FRS ile ilgili TÜRMOB'un çalışmaları yeterlidir.	7.466	0,011**
BOBİ FRS'de yer alan değerlendirme ölçülerinin kullanılması uygulanabilirliği güçleştirecektir.	7.244	0,036**
Kültürel, ekonomik ve çevresel faktörlerden dolayı BOBİ FRS'nin uygulanması mümkün değildir.	8.121	0,000***
BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yüklerini azaltmaktadır.	5.177	0,044**
Mevcut Türk Ticaret Kanunu (TTK) BOBİ FRS'nin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır.	7.674	0,003***
BOBİ FRS eğitimi lisans düzeyinde ayrı bir ders olarak verilmelidir.	5.155	0,037**

Tablo 12'de BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin mesleki kıdem yılına (1 ile 15 yıl arası-16 yıl ve üstü) göre 9 ifade anlamlı farklılaşmaya yol açtığı gözlemlenmiştir.

Tablo 13. Mesleki Kıdem Yılına Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	12.387	0,000***
BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	12.263	0,000***
BOBİ FRS ile ilgili yapılan düzenlemeleri yeterince takip ediyorum.	11.173	0,045**
BOBİ FRS ile ilgili kurumsal bir eğitime ihtiyacım var.	7.577	0,001***
BOBİ FRS'yi uygulayabilmek için belirli bir düzeyde finans bilgisine ihtiyacım var.	8.223	0,013**
BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanabilmesi için yeni bir hesap planına ihtiyaç vardır.	11.240	0,032**
BOBİ FRS meslek mensuplarının sorumluluklarını artırmaktadır.	11.304	0,019**
BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yüklerini azaltmaktadır.	11.272	0,029**
BOBİ FRS eğitimi lisans düzeyinde ayrı bir ders olarak verilmelidir.	11.552	0,008***

Tablo 13'te BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin mesleki unvana (akademik-meslek mensubu) göre 14 ifadeye anlamlı farklılıklar sergilediği ve BOBİ FRS'ye yönelik cevapların şekillenmesinde önemli olduğu belirlenmiştir. Nitekim, akademik personel ve meslek mensuplarının vermiş olduğu cevapların, ifadelerin neredeyse yarısında farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 14. Mesleki Unvana Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	7.392	0,046**
BOBİ FRS ile ilgili yapılan düzenlemeleri yeterince takip ediyorum.	6.625	0,001***
BOBİ FRS ile ilgili kurumsal bir eğitime ihtiyacım var.	9.932	0,034**
BOBİ FRS ile ilgili düzenlemeleri yeterli görüyorum.	6.212	0,000***
BOBİ FRS'de yapılan açıklamalar, uygulamalar için yeterlidir.	7.375	0,040**
BOBİ FRS ile ilgili Kamu Gözetimi Kurumunun (KGK) çalışmaları yeterlidir.	7.009	0,008***
BOBİ FRS ile ilgili TÜRMOB'un çalışmaları yeterlidir.	7.103	0,012**
BOBİ FRS'nin dili sade ve anlaşılabilir.	7.303	0,031**
BOBİ FRS'de yer alan değerlendirme ölçülerinin kullanılması uygulanabilirliği güçleştirecektir.	7.274	0,025**
Kültürel, ekonomik ve çevresel faktörlerden dolayı BOBİ FRS'nin uygulanması mümkün değildir.	5.983	0,000***
BOBİ FRS meslek mensuplarının sorumluluklarını artırmaktadır.	9.790	0,047**
BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yüklerini azaltmaktadır.	10.398	0,004***
Mevcut Türk Ticaret Kanunu (TTK) BOBİ FRS'nin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır.	7.338	0,032**
BOBİ FRS eğitimi lisans düzeyinde ayrı bir ders olarak verilmelidir.	10.406	0,003***

Anket formunda çalıştığımız şehir sorusuna verilen cevaplar İstanbul, Ankara, İzmir ve diğer şehirler olmak üzere dört grupta toplanarak BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerle göre anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Birden çok grup için kullanılan parametrik olmayan testlerden Kruskal-Wallis testi sonuçları Tablo 14'te sunulmuştur.

Tablo 15. Çalıştıkları Şehirlere Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Kruskal-Wallis	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	8,175	0,043**
BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	8,045	0,045**
Büyük ve Orta Boy işletmeler için hazırlanan standartlar işletmelerin ihtiyaçları gözeticilerle hazırlanmıştır.	11,035	0,012**
BOBİ FRS'de yer alan değerlendirme ölçülerinin kullanılması uygulanabilirliği güçleştirecektir.	12,432	0,006***

Tablo 15'te BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin "BOBİ FRS ile ilgili daha önce herhangi bir eğitime katıldınız mı?" sorusuna göre farklılaşan ifadeler tespit edilmiştir. BOBİ FRS eğitimine katılma durumu verilen cevaplarda 8 ifade anlamlı farklılıklar oluşturmuştur.

Tablo 16. "BOBİ FRS ile ilgili daha önce herhangi bir eğitime katıldınız mı?" Sorusuna Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	7.035	0,000***
BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	8.024	0,000***
BOBİ FRS ile ilgili yapılan düzenlemeleri yeterince takip ediyorum.	7.056	0,000***
BOBİ FRS için muhasebe yazılım programları yeterlidir.	11.383	0,011**
BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanabilmesi için yeni bir hesap planına ihtiyaç vardır.	7.214	0,000***
BOBİ FRS'ye göre hazırlanan finansal tabloların kalite düzeyi daha yüksektir.	8.385	0,026**
BOBİ FRS meslek mensuplarının iş yüklerini azaltmaktadır.	8.353	0,034**
BOBİ FRS işletmelerde nitelikli eleman ihtiyacını artıracaktır.	8.231	0,014**

Tablo 16'da BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadelerin "BOBİ FRS ile ilgili herhangi bir çalışmanız oldu mu?" sorusuna göre 15 ifade anlamlı farklılık oluşturduğu gözlemlenmiştir. BOBİ FRS ile ilgili çalışma yapan ve yapmayan gruplar arasında verilen cevaplar açısından ciddi farklılıklara rastlanılmıştır.

Tablo 17. "BOBİ FRS ile ilgili herhangi bir çalışmanız oldu mu?" Sorusuna Göre Farklılaşma

BOBİ FRS hakkında görüş ve düşünceleri belirlemeye yönelik ifadeler	Mann-Whitney U	Anlamlılık (Sig.)
BOBİ FRS hakkında yeterli teorik bilgiye sahibim.	2.588	0,000***
BOBİ FRS hakkında yeterli pratik bilgiye sahibim.	3.014	0,000***
BOBİ FRS ile ilgili yapılan düzenlemeleri yeterince takip ediyorum.	2.634	0,000***
BOBİ FRS ile ilgili kurumsal bir eğitime ihtiyacım var.	9.955	0,000***
BOBİ FRS'yi uygulayabilmek için belirli bir düzeyde finans bilgisine ihtiyacım var.	8.179	0,049**
BOBİ FRS ile ilgili düzenlemeleri yeterli görüyorum.	5.171	0,001***
BOBİ FRS'de yapılan açıklamalar, uygulamalar için yeterlidir.	4.897	0,000***
BOBİ FRS'nin sağlıklı uygulanabilmesi için yeni bir hesap planına ihtiyaç vardır.	5.116	0,000***
Finansal tablolarda şeffaflığın sağlanabilmesi için BOBİ FRS'ye ihtiyaç vardır.	5.610	0,007***
BOBİ FRS, muhasebe mesleğinin önemini artırıcı bir etkiye sahiptir.	5.901	0,026**
BOBİ FRS, bağımsız denetimi kolaylaştırmaktadır.	5.697	0,010***
Ülkemizde uygulanan Tekdüzen Muhasebe Sistemi ile BOBİ FRS uyum içindedir.	8.614	0,006***
BOBİ FRS'nin dili sade ve anlaşılabilir.	4.984	0,000***
BOBİ FRS'ye göre hazırlanan finansal tabloların kalite düzeyi daha yüksektir.	5.689	0,007***
Kültürel, ekonomik ve çevresel faktörlerden dolayı BOBİ FRS'nin uygulanması mümkün değildir.	5.057	0,000***

5. SONUÇ

Türkiye’de BOBİ FRS’nin 01.01.2018 tarihi ve sonrasında başlayan raporlama dönemlerinde uygulanmaya başlamak üzere yürürlüğe konulmasıyla birlikte muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının ilgili standart seti ile ilgili görüş ve düşüncelerinin anket yöntemiyle ortaya konulduğu çalışmada 283 geçerli örnekleme ulaşılmış ve genel olarak şu sonuçlar elde edilmiştir.

- Katılımcıların büyük bir bölümü BOBİ FRS ile ilgili herhangi bir eğitim almamıştır. Eğitim alan katılımcıların ise genellikle TÜRMOB ve KGK kapsamında düzenlenen eğitimlere katıldığı tespit edilmiştir. Nitekim, katılımcıların önemli bir bölümü BOBİ FRS ile ilgili sürekli ve kurumsal eğitim ihtiyaçlarını ifade etmiştir.
- Muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının yaklaşık büyük bir kısmı bölümü BOBİ FRS’nin içselleştirilmesinin 5 yıldan uzun bir sürede gerçekleşeceğini belirtmesine rağmen, büyük bir kesim BOBİ FRS’nin muhasebe mesleğinin önemini artıracığı, bağımsız denetimi kolaylaştıracağı, şeffaflığı sağlayacağı ve finansal tablolarda kaliteyi yükselteceği görüşünü savunmaktadır.
- BOBİ FRS’nin sağlıklı uygulanmasında, Vergi Usul Kanunu’nun önemli bir engel oluşturduğunu beyan eden muhasebe uygulayıcıları, yeni bir hesap planının gerekliliği üzerinde durmuş ve BOBİ FRS’nin lisans düzeyinde ele alınması gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca katılımcıların yarısından fazla bir bölümü tıpkı BOBİ FRS gibi küçük ve mikro işletmeler için de bir standart seti ihtiyacını belirtmiştir. Bu sonuç, KGK’nın KÜMİ FRS ve yeni hesap planı ile ilgili çalışmalarını daha önemli hale getirmektedir.
- Katılımcıların önemli bir bölümü BOBİ FRS ile ilgili akademik çalışmaların, basılı yayın ve materyallerin ve muhasebe programlarının henüz yeterli seviyede olmadığını beyan etmişlerdir. Bu durum, başta standartlarla ilgili tek yetkili kuruluş KGK olmak üzere, üniversiteler, TÜRMOB ve diğer kurum ve kuruluşların standartların teorik ve pratik anlamda uygulanmasında önemli sorumlulukları olduğunu ortaya koymaktadır.
- BOBİ FRS ile ilgili katılımcıların vermiş oldukları cevapların anlamsal farklılaşması incelendiğinde, katılımcıların eğitim seviyesinin, BOBİ FRS ile ilgili eğitim alıp almadıklarının ve herhangi bir çalışma yapıp yapmadıkları gibi unsurların cevaplar arasındaki farklılıklarda en temel belirleyiciler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye’de TFRS’nin uygulanmasıyla birlikte vergi odaklı muhasebe anlayışından muhasebenin temel amacı olan ihtiyaca uygun, güvenilir ve karşılaştırılabilir raporlama yolunda ciddi adımlar kaydedilmiştir. BOBİ FRS’de bu amaca uygun olarak çağdaş bir finansal raporlama sistemi olarak oluşturulmuş ve AB’ye uyum sürecinde önemli bir finansal gelişme olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, TFRS’nin karmaşık bir yapıya sahip olması, BOBİ FRS’nin daha sade ve anlaşılır olması ve uygulamada kolaylık sağlaması, işletmelerin finansal raporlamada yaşadıkları problemleri en aza indirmesi açısından BOBİ FRS’yi değerli kılmaktadır. İlerleyen dönemlerde küçük ve mikro işletmeler için de düzenlenecek olan standart setiyle küresel uygulamalara uyum ve daha karşılaştırılabilir raporlama anlayışı Türkiye’deki işletmelere daha rekabetçi bir pozisyon kazandıracaktır.

BOBİ FRS’ye yönelik muhasebe eğitimcileri ve uygulayıcılarının görüş ve düşüncelerinin ele alındığı bu çalışma, örneklem büyüklüğü ve ifade çeşitliliği açısından çeşitli sınırlamalara sahiptir. Gelecek çalışmalar daha çok katılımcı ve farklı soru tipleriyle BOBİ FRS’nin uygulama alanına yönelik geniş ölçekli değerlendirmelerde bulunabilir.

KAYNAKÇA

- Alataş, A. ve Kılıç, İ. (2018). Özet tablolar ile BOBİ FRS ve TMS/TFRS arasındaki farkların karşılaştırılması. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 64, 453-478.
- Arisoy, K. (2018). Stok satın alma maliyetlerinde vade farkının vergi usul kanunu, TMS 2 ve BOBİ FRS açısından incelenmesi. *Press Academia Procedia (PAP)*, 7, 356-358.
- Ataman, B. ve Cavlak, H. (2017). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ile tam set Türkiye muhasebe ve Türkiye finansal raporlama standartlarının (TMS/TFRS) karşılaştırılması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (FESA)*, 2(3), 153-168.
- Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı Hakkında Tebliğ (2017, 29 Temmuz). *Resmî Gazete* (Sayı: 30138 (Mükerrer)). Erişim adresi: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/07/20170729M1-1.htm>
- Çalıyurt, K. T. ve Günay, S. G. (2017). *Prof. Dr. Fehmi Yıldız anısına muhasebe finans ve denetimde güncel konular*. Trakya Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projesi 2017/174, Trakya Üniversitesi Yayın No:191, Edirne: Trakya Üniversitesi Matbaası.
- Çatıkkaş, Ö., Esen, Ö. M. Ve Şuekinci, C. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ve yıllara yaygın inşaat muhasebesi uygulama örneği. *Sayıştay Dergisi*, (108), 191-209.
- Dinç, E. ve Atasel, O. Y. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) kapsamında riskten korunma muhasebesi ve korunma yedeği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(4), 1185-1204.
- Doğan, A. (2017). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı ile TMS/TFRS karşılaştırması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(4), 770-786.
- Gençoğlu, Ü. G. (2017). Temel konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS karşılaştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 1-24.
- Gökçen, G. ve Öztürk, E. (2017). Tam maliyet ve normal maliyet yöntemlerinin UFRS (TFRS) ve BOBİ FRS'deki düzenlemeler çerçevesinde incelenmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 105-114.
- Gökçen, G., Öztürk, E. ve Güleç, Ö. F. (2018). BOBİ FRS ve TFRS'nin finansal raporlara etkileri açısından karşılaştırılması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (FESA)*, 3(2), 437-457.
- Gökçen, G., Öztürk, E. ve Güleç, Ö. F. (2019). KÜMİ FRS seti taslağı, BOBİ FRS seti ve tam set TMS/TFRS'nin temel konular açısından karşılaştırılması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (FESA)*, 4(3), 413-430.
- Gönen, S. (2019). Satışların maliyetinin BOBİ FRS açısından değerlendirilmesine ilişkin örnek olay çalışması. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 12-22.
- Güleç, Ö. F. (2018). Maddi ve maddi olmayan duran varlıkların BOBİ FRS ve TFRS açısından değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 901-921.
- Güler, İ. (2018). *BOBİ FRS uygulaması*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.

-
- Işıklılar, S., Buz, B. ve Bağırhan, V. (2018). *Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standartları BOBİ-FRS'ye uyarlanmış tekdüzen hesap planı uygulamalı ve açıklamalı*. İstanbul: Hilal Yayıncılık.
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu [KGK], Erişim adresi: <http://kgk.gov.tr>
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu [KGK] BOBİ FRS Basın Duyurusu. (2017). Erişim adresi: <http://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/Diger/2017-2%20basın%20duyurusu.pdf>
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu [KGK] Faaliyet Raporu. (2018). http://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/YillikFaaliyetRaporlari/KGK_Faaliyet_Raporu_2018.pdf
- Karacan, S. ve Uygun, R. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ile Türkiye muhasebe / finansal raporlama standartlarının (TMS/TFRS) karşılaştırılması. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 11(56), 799-813.
- Karacan, S., Çiftçioğlu, S. ve Kutlu, T. (2018). TMS – BOBİ FRS – VUK kapsamında kur farklarının değerlendirilmesinin karşılaştırılması. *Uluslararası Turizm, İşletme, Ekonomi Dergisi International Journal of Tourism, Economic and Business Sciences*, 2(1), 01-10.
- Karataş Aracı, Ö. N. ve Bekçi, İ. (2019). MSUGT, TMS/TFRS ve BOBİ FRS açısından kavramsal çerçeve ve finansal tabloların sunuluşu standartlarının değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*. 12(3), 857-884.
- Kaya, P. (2018). Stoklara ilişkin TMS 2 ve BOBİ FRS karşılaştırması. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(2), 262-285.
- Kıllı, M. ve Işık, Y. (2018). Yıllara yaygın inşaat ve onarım işlerinin TFRS 15 müşteri sözleşmelerinden hasılat standardı ve BOBİ FRS kapsamında incelenmesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(6), 1093-1104.
- Küçük, E. (2018). Devlet teşviki kapsamındaki düşük faizli kredilerin BOBİ FRS açısından değerlendirilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(4), 761-784.
- Özerhan, Y. ve Sultanoğlu, B. (2018). *Uygulamalı BOBİ finansal raporlama standardı*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Öztürk, E. (2017). Finansal varlıkların ölçme ve muhasebeleştirme esaslarının büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı ve Türkiye finansal raporlama standartları açısından karşılaştırılması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(3), 594-617.
- Öztürk, S. M. Ve Çarıkçı, O. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardının muhasebe meslek mensupları üzerinde algı düzeyinin araştırılması. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(3), 568-582.
- Selvi, Y. ve Ercan, M. (2018). BOBİ FRS kapsamında “stoklar”. *Muhasebe Enstitüsü Dergisi*, 16(59), 47-57.
- Şen, İ. K. ve Karagül, A. A. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardına göre ortak kontrole tabi iş birleşmelerinin raporlanmasında kullanılacak hakların birleşmesi yöntemi ve bir uygulama. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, (Özel), 169-187.
-

- Şen, İ. K. Ve Özbirecikli, M. (2018). BOBİ FRS'nin muhasebe uygulamalarına getirdiği değişiklikler: BOBİ FRS, TMS/TFRS ve mevcut muhasebe sistemi çerçevesinde bir inceleme. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, (Özel), 462-484.
- Tunçez, H. A. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ile türkiye muhasebe standartları (TMS) arasındaki temel farklılıklar. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(61), 1018-1024.
- Uzun, E. (2018). VUK, TMS/TFRS ve BOBİ FRS açısından maddi duran varlıkların karşılaştırılması. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 81, 344-354.
- Yelgen, E. ve Uyar, S. (2018). BOBİ FRS açısından maddi duran varlıkların muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, (Özel), 98-109.
- Yıldırım, G. (2019). BOBİ FRS karşılıklar standardı ve uygulaması. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (Özel), 421-431. doi: 10.21733/ibad.613746
- Yılmaz, Z. (2017). TR90 bölgesindeki SMMM oda başkanlarının BOBİ FRS konusundaki görüşleri. *Journal Of Social and Humanities Sciences Research*, 4(15), 1866-1880.
- Zengin, S. (2018). *Finansal tablo hileleri ve BOBİ FRS kapsamında örnek uygulamalar*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

SUMMARY

Introduction: International Financial Reporting Standards (IFRS) are a set of policies that establish a common accounting language in the presentation of reporting in a valid, reliable and comparable manner all over the world. Due to the standardization and convergence of accounting practises, investors, creditors and stakeholders are easily able to compare the financial information of companies. However, the scope of IFRS only covers the companies that are traded on the stock exchange and this limits the expansion of common accounting procedures for the other companies. Thus, simplified version of IFRS, in other words, local financial reporting standards are applied to the companies that are subject to independent audit but not use IFRS. For this purpose, the Financial Reporting Standard for Large and Medium Size Enterprises (BOBİ FRS) was published on 29 July 2017 with the Communiqué No: 30138 and entered into force on 1 January 2018 in Turkey.

Purpose and Method: The main purpose of this study is to examine the historical background of BOBİ FRS and to determine the opinions of accounting educators and practitioners about the BOBİ FRS. In this context, we prepare a questionnaire by reviewing the literature and reach to 283 valid samples. The questionnaire consists of two parts. In the first part, 30 (5-point Likert-type) questions were asked to the participants in order to measure the opinions and thoughts of accounting educators and practitioners about BOBİ FRS. In the second part of the questionnaire, there are demographic questions and 7 general questions about BOBİ FRS. The Cronbach Alfa value is %79,4.

Findings: According to demographic information that is presented in Table 3, %68,55 of the participants is male and %44,52 of them is at the age between 31-40. Most of the participants are highly educated (%75 graduate level) and many of them are independent accountant and financial advisors. Table 4 demonstrates the common questions about the BOBİ FRS and it states that %58 of the participants did not receive any training on BOBİ FRS. Table 5, Table 6 and Table 7 denote the likert type questions. Although approximately 85% of the accounting practitioners state that the internalization of BOBİ FRS will take more than 5 years, a large number of participants argue that BOBİ FRS will increase the importance of the accounting profession, facilitate independent auditing, ensure transparency and improve quality in financial statements. Accounting practitioners, who declared that the Tax Procedural Code constitutes an important obstacle to the healthy implementation of BOBİ FRS, also emphasized the necessity of a uniform chart of accounts. A significant number of participants stated that academic studies, printed publications and materials and accounting programs related to BOBİ FRS are not yet sufficient. We also examine the statistical differences of the respondents' answers according to the age, title, seniority, education level etc by applying non parametric tests. The results reveal that answers significantly differ according to demographic information in many questions.

Conclusions: Turkish Financial Reporting Standards (TFRS) is a milestone that enable financial reports to be presented not in tax accounting-oriented approach but in a information-based manner. BOBİ FRS has also been established as a modern financial reporting system in this context and can be considered as an important financial development in the EU harmonization process. BOBİ FRS is simplified version of TFRS and this provides ease of implementation and minimize the problems of financial reporting of companies. In the following period, Financial Reporting Standard for Small and Micro Enterprises will also give the Turkish companies to have a more competitive position in globalized world. This study has some limitations in terms of sample size and diversity of expressions. Future studies may contribute to the literature by exercising a survey with more participants and different types of questions.

TÜRKİYE’NİN SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİK BÜYÜMESİNDE TARIM, KENTLEŞME VE YENİLENEBİLİR ENERJİNİN ETKİSİ: ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI

Mustafa KÖSEOĞLU¹
Hüseyin ÜNAL²

Atıf/©: Köseoğlu, M. ve Ünal, H. (2019). Türkiye’nin sürdürülebilir ekonomik büyümesinde tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerjinin etkisi: ARDL sınır testi yaklaşımı. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 400-415. doi: 10.17218/hititsosbil.590338

Özet: Bu çalışma Türkiye’de 1990-2016 dönemi için tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ARDL sınır testi ile araştırmayı amaçlamaktadır. ARDL sınır testi sonuçlarına göre tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu ortaya konulmuştur. Eşbütünleşme bulguları; tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi uzun dönemde pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Ayrıca seriler arasındaki zamana bağlı dinamik ilişkileri incelemek için hata düzeltme modeli (ECM) kullanılmıştır. Uygulanan ECM analiz sonucunda hata düzeltme teriminin katsayısı negatif ve %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Hata düzeltme teriminin negatif ve anlamlı bir katsayıya sahip olması, serilerde kısa dönemde meydana gelen dengeden sapmaların uzun dönem denge seviyesine yakınsadığını ifade etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yenilenebilir Enerji, Kentleşme, Tarım, ARDL Modeli, Hata Düzeltme Modeli

The Impact of Agriculture, Urbanization and Renewable Energy on Sustainable Economic Growth in Turkey: ARDL Bounds Testing Approach

Citation/©: Köseoğlu, M. and Ünal, H. (2019). The impact of agriculture, urbanization and renewable energy on sustainable economic growth in Turkey: ARDL bounds testing approach. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 400-415. doi: 10.17218/hititsosbil.590338

Abstract: This paper aim to investigate the effects of agriculture, urbanization and renewable energy consumption on economic growth with ARDL bounds test for Turkey over the period 1990-2016. According to the ARDL boundary test results; the existence of a cointegration relationship between agriculture, urbanization and renewable energy consumption with economic growth was revealed. Cointegration findings indicate that agriculture, urbanization and renewable energy consumption have a positive effect on economic growth in the long run. In addition, the error correction model (ECM) was used to examine the temporal dynamic relationships among the series. As a result of ECM analysis, The coefficient of error correction term was found to negative and statistically significant at 1% significance level. The fact that the error correction term has a negative and significant coefficient shows that the short term fluctuations in the series converge to the long-term equilibrium level.

Keywords: Renewable Energy, Urbanization, Agriculture, ARDL Model, Error Correction Model

Makale Geliş Tarihi: 10.7.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

¹ Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, mkoseoglu@ktu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-1542-4271>.

² Sorumlu Yazar, Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, huseyin.unal@ktu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-6323-1322>.

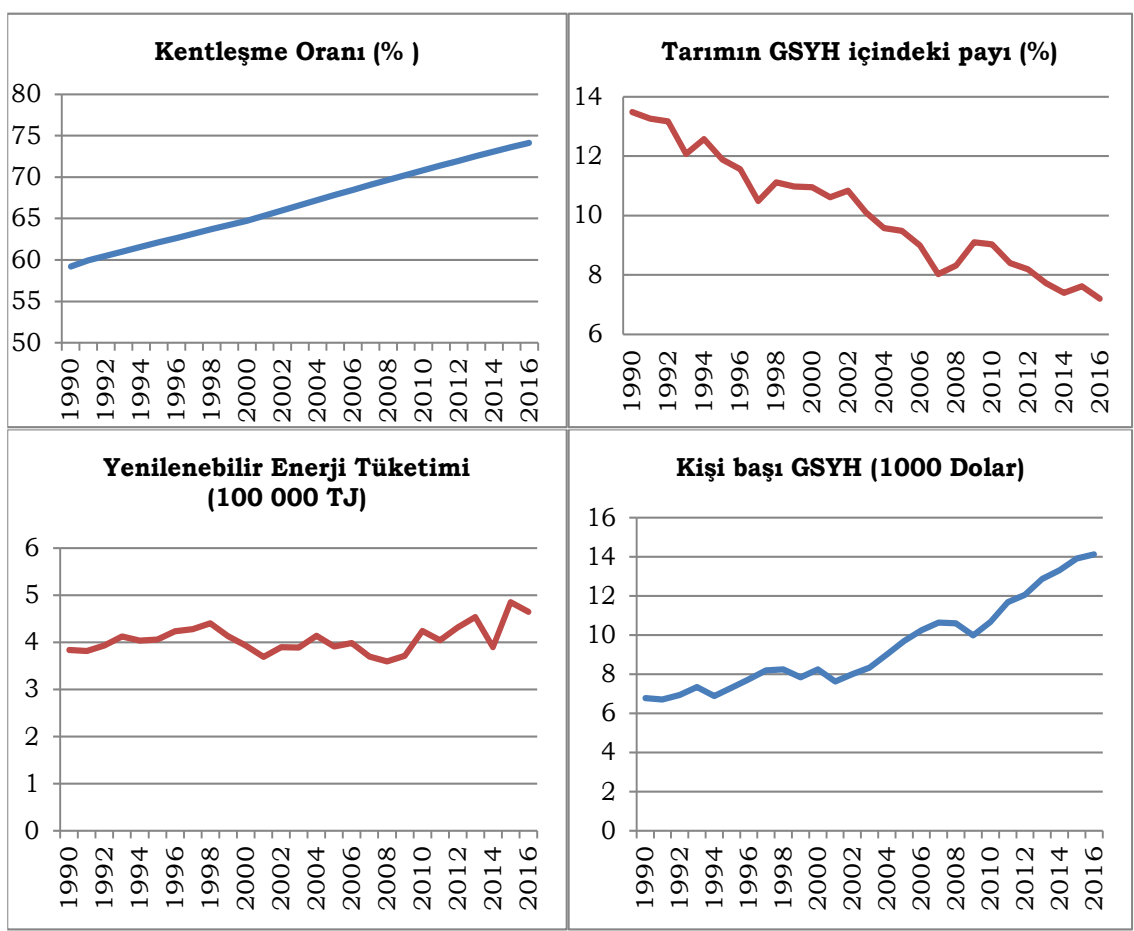
1. GİRİŞ

Ekonomik kalkınma, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere bütün ülkelerin üzerinde durduğu ciddi bir insanı sorundur. Gelişmişliğin en önemli ölçütlerinden biri olan kalkınma, bütün toplumları hem sosyo-ekonomik hem de sosyo-kültürel açıdan ilgilendiren kapsamlı bir konu olmuştur. Dünyanın her yerinde toplumların ve buna bağlı olarak devletlerin ilerleme kaydedebilmesi için ekonomik açıdan büyümek ve kalkınmak zorundadırlar. Gelişmiş ülkelerin tarihine bakıldığında, ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı en temel ihtiyaçlar arasında kabul ettikleri görülmektedir. Ekonomik gelişmenin sağlanmasında çevresel, sosyal, kültürel ve ekonomik gibi pek çok faktör etkili olmakla birlikte; tarım sektörü de stratejik bir konumda yer almaktadır. Tarım; ülke nüfusunun yaşamını sürdürebilmesi, ekonomik kalkınma hedeflerine ulaşılması, yoksulluğun üstesinden gelinmesi ve gıda güvenliğinin sağlanması gibi nedenlerle önemli bir kalkınma aracıdır. İnsanoğlunun temel ihtiyaçlarını ve sanayileşme için artık hammaddeyi sağlayan tarım sektörü, gelişmiş ülkelerin ekonomik refahının önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise ekonomik gelişiminin sağlanmasında tarım, istikrarlı bir şekilde önemlidir ve lider bir ekonomik büyüme stratejisi olarak kabul edilmektedir (Jatuporn ve diğerleri, 2011, s.227).

Gelişmiş ekonomilerde tarım sektöründeki modernleşme arttıkça kırsal alanlarda yaşayan nüfus miktarı mutlak ve göreceli olarak azalmaktadır. Tarım sektöründen uzaklaşan fazla nüfus; sanayi, ticaret, inşaat, ulaştırma vb. sektörlerde yer almak üzere kent merkezlerine yoğunlaşmaktadır (İnan, 2006, s.25-30). Artan kent nüfusunun özellikle sanayi sektöründe istihdam edilmesi, kentleşmenin ekonomik gelişme üzerinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Ekonomik gelişme ve sanayileşme ile yakından ilişkili olan kentleşme; toplumun sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasal dönüşüm süreci olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile kentleşme, hem kentsel bölgelerde yaşayan nüfus oranının artması hem de bir bölgenin kırsal karakterini ve yaşam biçimini yitirmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Birçok ekonomist, kentleşmenin olumlu bir başarı olduğuna inanmakta ve kentsel alanlarda yaşayan nüfus artışının devam etmesini memnuniyetle karşılamaktadır. Bu görüşe göre, kentleşme ekonomik büyümeyi güçlendirmekte ve uzun vadede ulusların zenginliğini arttırmaktadır (Sarker ve diğerleri, 2016, s.64).

Nüfus artışı ve kentleşme ile birlikte hem sanayi üretimi hem de günlük yaşam için enerji ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Ekonomik büyüme ve kentleşme gelişimi sürecinden kaynaklanan enerji kullanımı, toplumların yaşam standartlarını yükseltmesi ve iktisadi kalkınmanın sağlanması için hayati önem taşımaktadır. Küreselleşme ile birlikte teknolojinin hızla gelişmesi ve sanayileşme faaliyetlerinin artması, ülkelerin enerji tüketiminde ciddi bir artışa neden olmaktadır. Buna karşın enerji kaynaklarının kısıtlı olması, ülkeleri enerji politikalarını yeniden düzenlemeye ve enerji ihtiyacının karşılanması için alternatif ve yenilenebilir enerji kaynakları arayışına teşvik etmektedir (Karagöl ve diğerleri, 2007, s.82; Özşahin ve diğerleri, 2016, s.127).

Nüfus artışı ve kentleşme ile birlikte hem sanayi üretimi hem de günlük yaşam için enerji ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Ekonomik büyüme ve kentleşme gelişimi sürecinden kaynaklanan enerji kullanımı, toplumların yaşam standartlarını yükseltmesi ve iktisadi kalkınmanın sağlanması için hayati önem taşımaktadır. Küreselleşme ile birlikte teknolojinin hızla gelişmesi ve sanayileşme faaliyetlerinin artması, ülkelerin enerji tüketiminde ciddi bir artışa neden olmaktadır. Buna karşın enerji kaynaklarının kısıtlı olması, ülkeleri enerji politikalarını yeniden düzenlemeye ve enerji ihtiyacının karşılanması için alternatif ve yenilenebilir enerji kaynakları arayışına teşvik etmektedir (Karagöl ve diğerleri, 2007, s.82; Özşahin ve diğerleri, 2016, s.127).



Şekil 1. Tarım, Kentleşme, Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve GSYH

Ulusal ekonomiler güçlendikçe ve kırsal alanlardan kentsel bölgelere doğru göç arttıkça büyüyen GSYH içerisindeki tarımın payı göreceli olarak azalmaktadır. Gelişen bir ekonomiye sahip olan Türkiye’de benzer bir eğilim söz konusudur. Türkiye’de kentleşme oranının yaklaşık %59 olduğu 1990 yılında tarımın GSYH içerisindeki payı %13.48 olduğu görülmektedir. 2016 yılında ise Türkiye’de kentleşme oranı yaklaşık olarak %74 iken tarımın GSYH içerisindeki payı %7.2 olarak ölçülmüştür (bakınız: Şekil 1). Bu veriler ışığında kentleşme oranının, tarımsal ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği söylenebilir. Buna karşın; doğru bir kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yarattığı ve insanların geçim kaynaklarını arttırdığı bilinmektedir. Ancak kentleşme ile birlikte kentsel nüfusun enerji ihtiyacı artmakta ve enerji krizi ortaya çıkmaktadır. Enerji krizinin aşılması ve kentsel nüfusun enerji ihtiyacının karşılanması için yenilenebilir enerji kaynakları büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin iyi anlaşılması, Türkiye’nin gelecekteki sürdürülebilir gelişimi için son derece önem taşımaktadır. Buradan hareketle çalışmada; 1990-2016 yıllarına ait veri seti kullanılarak tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki uzun dönem etkileri ARDL modeli ile araştırılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında sırası ile literatür araştırması, veri seti ve yöntem, bulgular ve sonuç sunulmuştur.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Bu bölümde ekonomik büyümenin sırası ile tarım sektörü, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketimi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilmiştir.

2.1.Tarım ve Ekonomik büyüme

Gelişmiş ülkelerin tarihine bakıldığında, tarımsal refahın ekonomik ilerlemeye önemli ölçüde katkıda bulunduğu, gelişmekte olan ekonomilerde ise hala tarımın egemen olduğu görülmektedir. Bu bağlamda tarım sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki önemini vurgulayan bazı temel çalışmalar aşağıda verilmiştir.

Kıral ve Akder (2000), tarım sektörünü ekonomik kalkınma açısından ele almışlardır. Yapılan çalışmaya göre tarımın, ekonomik kalkınma için önemli bir potansiyele sahip olduğunu ve kalkınmaya farklı yollardan katkıda bulunduğunu ifade etmişlerdir. Tarımın kalkınmaya farklı açılardan katkıda bulunmasına rağmen ekonomiye mali yüklerde getirdiği değerlendirmesini yapmışlardır. Arı (2006), çalışmasında tarımın Türkiye ekonomisindeki yeri ve tarımda yaşanan güncel sorunları ele almıştır. Çalışmada, tarım sektörünün ülkede uygulanan politikalarla uyumsuzluk içerisinde olduğunu ve bunun ise özellikle batı bölgelerine iç göçün hızlanmasına neden olduğunu belirtmiştir. Çalışmanın sonucunda özellikle gelişen ekonomilerin tarımı desteklemek zorunda olduğunu ifade etmiştir. Katircioğlu (2006), çalışmasında 1975-2002 dönemini baz alarak tarım sektörünün Kuzey Kıbrıs ekonomisi üzerindeki etkisini araştırmıştır. Granger nedensellik analizinin kullanıldığı çalışmada, tarım ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Eddine Chebbi (2010), çalışmasında tarım sektörünün ekonomik büyümedeki rolünü ve Tunus ekonomisinin diğer sektörleriyle olan etkileşimlerini Johansen'in çok değişkenli yaklaşımı ile incelemiştir. Çalışmadan elde edilen ampirik sonuçlara göre tarım ve ekonominin diğer sektörleri uzun dönemde beraber hareket etme eğiliminde olmalarına rağmen kısa dönemde tarımın itici güç olarak sınırlı bir rol oynadığı ifade edilmiştir. Ege (2011), çalışmasında tarım sektörünün Türkiye ekonomisindeki rolünü ele almıştır. Yaptığı değerlendirme sonucunda tarım sektörünün hammadde üretmesi bakımından diğer sektörlerle göre ekonomiye hala daha fazla katkıda bulunduğunu belirtmiştir. Özellikle kriz dönemlerinde tarımın genel istihdama yaptığı katkının önemine dikkat çekmiştir. Jatuporn ve diğerleri (2011), çalışmalarında 1961-2009 dönemi için Granger nedensellik testini kullanarak tarım ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tahmin etmişlerdir. Söz konusu analizden elde edilen ampirik sonuçlara göre tarımdan ekonomiye bir nedensellik ilişkisi olduğu ve tarım ile ekonomik büyümenin uzun dönemde dengede olduğunu ortaya koymuşlardır. İmrohoroğlu ve diğerleri (2014), çalışmalarında Türkiye'de tarımsal verimliliği ve ekonomik büyümeyi ele almışlardır. Çalışmada, iki sektörlü bir model kullanarak, 1968-2005 dönemi için, Türkiye ve eşdeğer ülkeler arasındaki kişi başına gelir farkının temel nedeni olarak tarım sektöründeki düşük verimlilik artışı olduğunu ifade etmişlerdir.

2.2.Kentleşme ve Ekonomik Büyüme

Kentleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki her zaman evrensel olarak tartışılan önemli bir konu olmuştur. Kentleşme günümüzde önemli bir sosyal olgudur ve bir toplumun ekonomik kalkınması ile yakından ilişkilidir. Kentleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen çeşitli çalışmalar ortaya konulmuştur. Bu çalışmalardan; Mills ve Becker (1986), kentsel nüfus artışı ile kişi başına düşen GSMH arasında pozitif bir ilişki ve GSMH içindeki tarımsal pay arasında negatif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Bununla birlikte, ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre kentleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi farklılık gösterdiğini ortaya koymuşlardır. Liddle (2013); ülkeleri gelir düzeyine göre ele alarak 1971-2007 dönemi için ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve kentleşme arasındaki ilişkiyi panel veri modelleri ile incelemiştir. Toplamda 79 ülkenin baz alındığı analizde; ülkelerin gelir düzeyi arttıkça kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde negatiften pozitive doğru bir merdiven etkisi yarattığı tespit edilmiştir. Singh ve diğerleri (2014), pasifik ülke ekonomilerini ele alarak kentleşmenin

büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Genişletilmiş neo-klasik büyüme modelinin baz alındığı çalışmada; kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde az gelişmiş ülkelerde olumsuz, gelişmiş ülkelerde ise olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucu ortaya konulmuştur. Sarker ve diğerleri (2016), panel veri analizi yardımı ile ekonomik büyüme ve kentleşme arasında nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Panel Pedroni eşbütünleşme testi ile kentsel nüfus ile ekonomik büyümenin uzun dönem bir ilişkiye sahip olduğunu göstermişlerdir. Çalışmada, kentsel nüfusun büyümesinin ekonomik büyümeye önemli bir ölçüde katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Zi (2017); 1982-2014 dönemi için Çin'in ekonomik büyüme ile yerleşik nüfusun kentleşme oranı, toprağın kentleşme oranı ve kentleşme kalitesi arasındaki dinamik ilişkileri VAR modeli ile analiz etmiştir. Yapılan analiz sonucunda yerleşik nüfusun kentleşme oranının ekonomik büyüme üzerinde kısa vadede negatif, uzun vadede ise pozitif bir etki yarattığı bulgusu elde edilmiştir. Sancar ve Sancar (2017), kentleşme ve ekonomik büyüme ilişkisini Türkiye ve 13 Avrupa ülkesi örneklemini ele alarak 1990-2014 dönemi için panel veri modelleri ile incelemişlerdir. Analiz sonucunda kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki yarattığını ortaya koymuşlardır.

Literatür incelendiğinde yapılan çalışmaların genelinde kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki yarattığı görülmektedir. Ancak ekonomik büyüme ile kentleşme arasında olumsuz ilişki tespit eden bazı çalışmalarda literatürde mevcuttur. Bunlardan Alam ve diğerleri (2007), hızlı kentleşmenin ekonomiye zarar veren altyapılar üzerinde büyümeyi olumsuz yönde etki edebileceğini savunmuşlardır. Shabu (2010), gelişmekte olan ülkelerde kentsel gelişme ile ekonomik gelişme arasında zayıf bir ilişki ve gelişmiş ülkelerde ise kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde güçlü pozitif bir ilişki olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

2.3.Yenilenebilir Enerji ve Ekonomik Büyüme

Son yıllarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesine dikkat çekilmektedir. Bu bağlamda enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklayan çok sayıda çalışma ortaya konulmuştur. Yapılan çalışmaların sonuçları dört olası hipotez ile açıklanmaktadır. Bu hipotezler;

- Ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi (koruma hipotezi),
- Yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi (büyüme hipotezi),
- Ekonomik büyüme ile yenilenebilir enerji arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisi (geri besleme hipotezi)
- Yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkinin olmaması (yansızlık hipotezi)

şeklinde ifade edilmektedir. Tablo 1 ile verilen literatür taraması göz önüne alındığında; her bir hipotezi destekleyen çalışmaların mevcut olduğu görülmektedir. Ancak söz konusu değişkenler arasındaki ilişki için net bir fikir birliği oluşmadığı gözlenmektedir.

Tablo 1. Yenilenebilir Enerji ve Ekonomik Büyüme İlişisini İnceleyen Çeşitli Çalışmalar

Yazar(lar)	Ülke(ler)	Dönem	Yöntem(ler)	Sonuç(lar)
Apergis ve Payne (2010)	13 Avrasya ülkesi	1992-2007	Panel Eşbütünleşme, Panel Nedensellik	REC↔GDP
Menyah ve WoldeRufael (2010)	ABD	1960-2007	Granger Nedensellik, VAR	GDP→REC
Büyükyılmaz ve Mert (2010)	Türkiye	1960-2010	MS-VAR	REC↔GDP
Menegaki (2011)	27 Avrupa Ülkesi	1997-2007	Panel Eşbütünleşme, Panel Nedensellik	REC-∅-GDP
Fang (2011)	Çin	1978-2008	OLS	REC→GDP
Tugcu ve diğerleri (2012)	G7 Ülkeleri	1980-2009	ARDL, Hatemi Nedensellik	REC↔GDP
Yıldırım ve diğerleri (2012)	ABD	1949-2010	Hatemi Nedensellik	REC-∅-GDP
Pao ve Fu (2013)	Brezilya	1980-2010	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	REC↔GDP
Öcal ve Aslan (2013)	Türkiye	1990-2010	Toda-Yamamoto Nedensellik, ARDL	GDP→REC
Sebri ve Ben-Salha (2014)	BRICS	1971-2010	ARDL, VECM, Granger Nedensellik	REC↔GDP
Apergis ve Danuletiu (2014)	80 Ülke	1990-2012	Canning-Pedroni Nedensellik	GDP→REC
Shahbaz ve diğerleri (2015)	Pakistan	1972-2011	ARDL, VECM, Granger Nedensellik	REC↔GDP
Dogan (2015)	Türkiye	1990-2012	Gregory-Hansen Eşbütünleşme, ARDL, Granger Nedensellik	REC→GDP
Bloch ve diğerleri (2015)	Çin	1977- 2013	ARDL, VECM Granger Nedensellik	REC↔GDP
Amri (2016)	75 Ülke	1990-2010	Panel GMM	REC↔GDP
Naseri ve diğerleri (2016)	OECD Ülkeleri	1990-2012	ARDL, Johansen Eşbütünleşme	REC→GDP
Bélaïd ve Youssef (2017)	Cezayir	1980-2012	ARDL, VECM, Granger Nedensellik	REC-∅-GDP
Ito (2017)	42 Gelişmiş Ülke	2002-2011	Panel GMM	REC→GDP
Rafindadi ve Ozturk (2017)	Almanya	1971-2013	Bayer-Hanck Eşbütünleşme, ARDL, Granger Nedensellik	REC↔GDP
Bulut ve Muratoğlu (2018)	Türkiye	1990-2015	ARDL ve Hatemi-J Nedensellik	REC-∅-GDP
Alper (2018)	Türkiye	1990-2017	Toda-Yamamoto Nedensellik, Bayer-Hanck Eşbütünleşme	GDP→REC

REC: Yenilenebilir enerji tüketimi, **GDP:** Ekonomik Büyüme, -∅-: İlişki yok, →:Tek yönlü ilişki, ↔: Çift yönlü ilişki

Kaynak: Tablo yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak için Peseran ve diğerleri (2001) tarafından geliştirilmiş olan ARDL (Autoregressive Distributed Lag) sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. 1990-2016 dönemini kapsayan çalışmada toplamda dört değişken kullanılmış ve bu değişkenlerin tanımlamaları ve kısaltmaları Tablo 2'de verilmiştir. Söz konusu değişkenlere ilişkin veriler Dünya Bankası (WDI) internet sitesinden sağlanmıştır. Ayrıca Tarım ve Yenilenebilir Enerji Tüketiminin verilerinin kısıtlı olması nedeniyle 1990-2016 dönemi ele alınmıştır.

Tablo 2. Veri Tanımlaması

Kısaltmalar	Değişken Açıklamaları	Birim
GDP	2010 sabit fiyatlarla kişi başına GSYH	ABD Dolar
AGRI	2010 sabit fiyatlarla Tarım (işçi başına katma değer)	ABD Dolar
REC	Yenilenebilir enerji tüketimi	Terajoule (TJ)
URB	Kentleşme oranı	Yüzde (%)

Tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemek için

$$\ln GDP = f(\ln AGRI, \ln URB, \ln REC)$$

şeklinde bir ampirik model kurulmuştur. Burada her bir değişkenin doğal logaritması alınarak modele dahil edilmiştir.

Çalışmada kullanılan ARDL modeli, farklı durağanlık seviyelerine sahip seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığını test eden bir sınır testi yaklaşımıdır. ARDL sınır testi yaklaşımında kısıtsız hata düzeltme modeli (UECM) üzerinden tahmin yapıldığı için diğer eşbütünleşme testlerine göre daha iyi istatistiksel sonuçlar vermektedir. Ayrıca serilerin I(0) ve I(1) olduğuna bakılmaksızın değişkenler arasında uzun ve kısa dönem ilişki tahmin edilebilmektedir (Bekhet et al., 2017). Bu çalışmada ekonomik büyüme ve belirleyicileri için ARDL modelinin kısıtsız hata düzeltme formu denklem (1) ile verilmiştir.

$$\Delta \ln GDP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta \ln REC_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i} \Delta \ln AGRI_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{4i} \Delta \ln URB_{t-i} + \beta_5 \ln GDP_{t-1} + \beta_6 \ln REC_{t-1} + \beta_7 \ln AGRI_{t-1} + \beta_8 \ln URB_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada; Δ fark operatörünü, β_0 sabit terimi, $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ kısa dönem katsayıları, $\beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8$ uzun dönem katsayıları, ε_t ise beyaz gürültülü hata terimini ve m, n, p, q ise optimal gecikme uzunluklarını göstermektedir. Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ile optimal gecikme uzunlukları belirlendikten sonra değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığı F-testi ile sınanmıştır. Bunun için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade eden H_0 hipotezi ve alternatif H_1 hipotezi aşağıdaki şekilde kurulmaktadır.

Burada; Δ fark operatörünü, β_0 sabit terimi, $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ kısa dönem katsayıları, $\beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8$ uzun dönem katsayıları, ε_t ise beyaz gürültülü hata terimini ve m, n, p, q ise optimal gecikme uzunluklarını göstermektedir. Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ile optimal gecikme uzunlukları belirlendikten sonra değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığı F-testi ile sınanmıştır. Bunun için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade eden H_0 hipotezi ve alternatif H_1 hipotezi aşağıdaki şekilde kurulmaktadır.

$$H_0: \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_8 = 0 \quad H_1: \beta_5 \neq \beta_6 \neq \beta_7 \neq \beta_8 \neq 0$$

Hipotezler kurulduktan sonra F-istatistik değeri hesaplanmaktadır. ARDL sınır testinde Pesaran ve diğerleri (2001) tarafından geliştirilen iki tablo kritik değeri kullanılmaktadır. Hesaplanan F-istatistik değeri tablo kritik değerlerle karşılaştırılıp seriler arasında eşbütünlüşme ilişkisinin olup olmadığına karar verilmektedir. Eğer hesaplanan F- istatistik değeri kritik üst sınır değerinden daha büyük ise eşbütünlüşme ilişkisinin olmadığını kabul eden H_0 hipotezi rededilmekte ve seriler arasında eşbütünlüşme ilişkisi olduğuna karar verilmektedir. Eğer F- istatistik değeri kritik alt sınır değerinden küçük ise H_0 hipotezi ret edilememektedir. Eğer F- istatistik değeri iki kritik değer arasında çıkarsa seriler arasında eşbütünlüşme ilişkisine dair herhangi bir yorum yapılamamaktadır.

H_0 hipotezi ret edilip seriler arasında eşbütünlüşme ilişkisine karar verildikten sonra uzun dönem katsayıları elde edilmekte ve (2) numaralı denklem ile verilen hata düzeltme modeli (ECM) tahmin edilmektedir.

$$\Delta \ln GDP_t = \lambda_0 + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \lambda_{2i} \Delta \ln REC_{t-i} + \sum_{i=0}^p \lambda_{3i} \Delta \ln AGRI_{t-i} + \sum_{i=0}^q \lambda_{4i} \Delta \ln URB_{t-i} + \gamma ECT_{t-1} + \mu_t \quad (2)$$

Burada; λ_0 sabit terimi, $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \lambda_4$ kısa dönem katsayıları, ECT_{t-1} hata düzeltme terimini, γ uzun dönem denge ilişkisinden elde edilen hata düzeltme teriminin katsayısını ve μ_t ise beyaz gürültülü hata terimini göstermektedir.

4. ANALİZ VE AMPİRİK BULGULAR

4.1. Birim Kök Analizi

Zaman serileri analizlerinde serilerin durağanlığı büyük önem arz etmektedir. Durağan olmayan zaman serileri ile yapılan analizlerde sahte regresyon sorunu ortaya çıkabilmektedir (Granger ve Newbold, 1974, s.113). Durağanlık, zaman içerisinde ortalaması ile varyansı değişmeyen ve değişkenin iki dönem arasındaki kovaryansının ise ele alınan döneme değil de iki dönem arasındaki gecikme uzunluğuna bağlı olduğu bir süreçtir (Gujarati, 2011, s.709-720).

Çalışmada kullanılan ARDL modeli için serilerin durağanlığının test edilmesi zorunlu olmamakla birlikte, modelde yer alan serilerde ortaya çıkabilecek ikinci farkında durağanlık durumunu netleştirmek için seriler birim kök analizine tabi tutulmuştur. Modelde yer alan zaman serilerinin birim kök içerip içermediği Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3. Birim kök test sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli Trendli	Sabitli	Sabitli Trendli
URB	-1,648 (0,444)	1,396 (0,999)	-2,885* (0,061)	-1,679 (0,731)
AGRI	-0,590 (0,857)	-2,806 (0,210)	-0,492 (0,878)	-2,286 (0,426)
GDP	2,163 (0,999)	-0,695 (0,959)	0,449 (0,981)	-2,209 (0,465)
REC	-2,614 (0,103)	-2,776 (0,218)	-2,515 (0,124)	-2,700 (0,245)
Δ URB	-6,064*** (0,000)	-6,223*** (0,000)	-5,036*** (0,000)	-5,223*** (0,001)
Δ AGRI	-6,380*** (0,000)	-6,230*** (0,000)	-6,341*** (0,000)	-6,195*** (0,000)
Δ GDP	-5,079*** (0,000)	-4,274** (0,016)	-5,079*** (0,000)	-5,074*** (0,002)
Δ REC	-7,592*** (0,000)	-7,525*** (0,000)	-7,630*** (0,000)	-7,565*** (0,000)

Not 1: *, ** ve *** sırası ile %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Not 2: Δ notasyonu birinci farkı ve parantez içleri ise olasılık değerini göstermektedir.

Tablo 3 incelendiğinde Tarım, Kentleşme, Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Kişi başına düşen GSYH serilerinin birinci farkında durağan olduğu görülmektedir. Analizde kullanılan bütün

seriler aynı düzeyde eşbütünleşik (I(1)) olduğu için Engle-Granger(1987), Johansen (1988) ve Johansen-Juselius (1990) eşbütünleşme testleri de kullanılabilir. Ancak küçük örneklerde daha etkin ve yansız sonuçlar verdiği için bu çalışmada Pesaran ve diğerleri (2001) tarafından geliştirilen ARDL modeli tercih edilmiştir.

4. 2. Uzun Dönem İlişki ve Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Çalışmada kullanılan seriler ADF ve PP birim kök testlerine göre birinci farkında durağan bulunmuştur. Durağanlık analizinin ardından seriler arasında uzun dönem ilişkinin varlığı için Wald (F-istatistik) testi sonuçları ve ARDL modelinin uygunluğu için tanısal test istatistikleri Tablo 4'te sunulmuştur. Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkinin tespitinin ardından uzun dönem katsayılar tahmin edilmiş ve sonuçları Tablo 5'te özetlenmiştir. Daha sonra değişkenler arasındaki kısa dönem ilişki için hata düzeltme modeli tahmin edilmiş ve bulguları Tablo 6'da verilmiştir. Son aşamada ise tahmin edilen ARDL modelinin kararlılığı için CUSUM ve CUSUMSQ test sonuçları Şekil 2'de sunulmuştur.

Tablo 4. ARDL Sınır Test Sonuçları

F-istatistik değeri	k	Anlamlılık düzeyi	Kritik sınır değerleri	
			Alt I(0)	Üst I(1)
3.8369	3	%10	2,37	3,2
		%5	2,79	3,67
		%1	3,65	4,66
Tanısal test istatistikleri				
		Test istatistiği	Olasılık değeri (p-value)	
Otokorelasyon (χ^2_{BG})		0,040	0,843	
Fonksiyonel Form (χ^2_{RAMSEY})		0,170	0,869	
Normallik (χ^2_{NORMAL})		0,045	0,978	
Değişen Varyans (χ^2_{BPG})		9,828	0,708	

Tablo 4'te verilen F-istatistik değeri %5 anlamlılık düzeyinde kritik üst sınır değerinden büyük olduğu için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu anlaşılmaktadır. Tanısal test istatistikleri incelendiğinde ise ARDL modelinin otokorelasyon, fonksiyonel form, normallik ve değişen varyans sorununun olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Table 5. ARDL (2,3,2,3) Modeli uzun dönem katsayıları

Bağımlı değişken: InGDP		
Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği
C	-5,580***	-3,258
InREC	0,893***	3,381
InAGRI	0,262**	2,884
InURB	1,934***	3,773
Tanısal test istatistikleri		
R^2	0,993	
\bar{R}^2	0,983	
F - istatistiği (Olasılık)	102,705 (0,0000)	
EC = InGDP - (0.893*InREC + 0.262*InAGRI + 1.934*InURB -5.580)		
Not: ** ve *** sırası ile %5 ve %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.		

Tablo 5'te verilen uzun dönem katsayıları incelendiğinde REC ve URB değişkenlerinin katsayıları sırası ile 0,893 ve 1,934 şeklinde elde edilmiş ve %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu ise kentleşme oranında ve yenilenebilir enerji tüketiminde %1

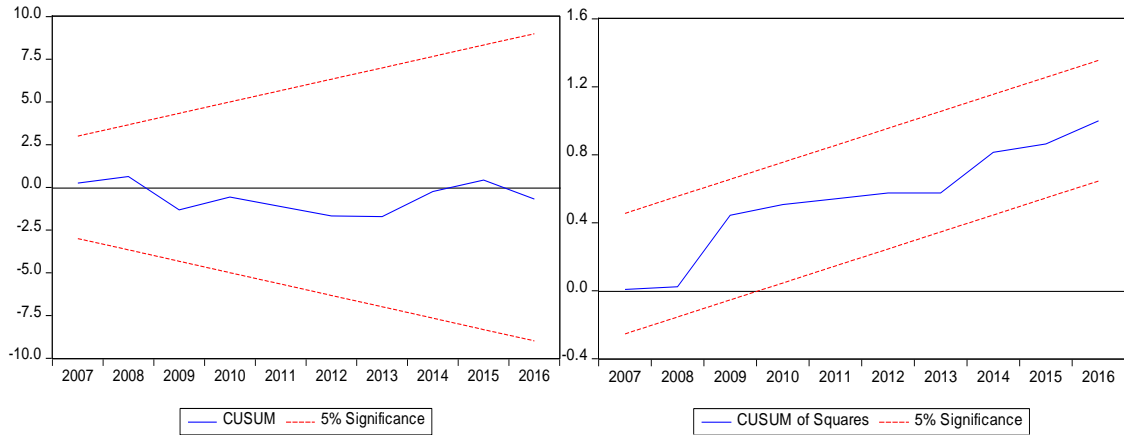
oranındaki bir artışın ekonomik büyüme üzerinde sırası ile %0,89 ve %1,93 oranında bir artışa yol açacağını göstermektedir. Modelde yer alan AGRI değişkeninin katsayısı 0,262 ve %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Böylece %5 anlamlılık düzeyinde tarım serisinde meydana gelecek %1 oranındaki bir artış ekonomik büyüme üzerinde %0,26 oranında bir artışa neden olacağı anlaşılmaktadır.

Table 6. ARDL (2,3,2,3) Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken: $\Delta \ln GDP$			
Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği	
$\Delta \ln GDP(-1)$	0,524**	2,797	
$\Delta \ln REC$	0,312***	3,734	
$\Delta \ln REC(-1)$	-0,536**	-2,643	
$\Delta \ln REC(-2)$	-0,293*	-1,848	
$\Delta \ln AGRI$	0,1216	1,777	
$\Delta \ln AGRI(-1)$	-0,309***	-3,340	
$\Delta \ln URB$	-38,451	-1,629	
$\Delta \ln URB(-1)$	8,332	0,345	
$\Delta \ln URB(-2)$	21,598**	2,770	
ECT(-1)	-1,228***	-5,183	

Not: *, ** ve *** sırası ile %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 6 ile verilen hata düzeltme tahmin sonuçları ele alındığında; hata düzeltme terimi negatif ve %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Narayan ve Smyth (2006)'e göre hata teriminin katsayısının değeri -1 ile -2 arasında çıkması, sistemin dalgali bir şekilde uzun dönem denge seviyesine yakınsadığını göstermektedir (Er ve diğerleri, 2018, s.184).



Şekil 2. CUSUM ve CUSUMSQ grafikleri

Şekil 2 ile verilen CUSUM ve CUSUMSQ grafikleri incelendiğinde; hata terimine ait eğrilerin %5 anlamlılık düzeyindeki kritik sınırlar içerisinde yer aldığı görülmektedir. Bu ise kurulan ARDL modelinin kararlı bir yapıda olduğu anlamını taşımaktadır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada 1990-2016 dönemi için tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. İlk olarak modelde kullanılan GDP, REC, AGRI ve URB serileri ADF ve PP birim kök testleri ile durağanlık analizine tabi tutulmuş ve bu seriler

birinci farkında durağan bulunmuştur. Birim kök testlerinden sonra seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi belirlemek için Peseran ve diğerleri (2001) tarafından geliştirilen ARDL modeli kullanılmıştır. ARDL sınır test sonuçlarına göre; Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik büyümesinde tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin önemli bir rol oynadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Çalışmada yenilenebilir enerji tüketiminin; tarım ve kentleşmeye göre, kentleşmenin ise tarıma göre uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu sonucu elde edilmiştir.

Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisine karar verildikten sonra kısa dönemdeki dalgalanmaların uzun dönem denge seviyesine yakınsayıp yakınsamadığını tespit etmek için ECM kullanılmıştır. ECM tahmin sonuçlarına göre, hata düzeltme teriminin katsayısı beklenildiği gibi negatif (-1,228) ve %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Hata düzeltme teriminin katsayısının -1 ile -2 arasında olması, Narayan ve Smyth (2006)' in çalışmalarında belirttiği gibi kısa dönemde meydana gelen dengeden sapmaların dalgali bir şekilde uzun dönem denge seviyesine yakınsadığını göstermektedir.

Çalışmada karar vericiler için; Türkiye'nin sürdürülebilir gelişiminde tarım, kentleşme ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin dikkate alınması gerektiğine dair önemli sonuçlar yer almaktadır. Tarım ve kentleşmenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması, karar vericilerin kırsal ve kentsel alanların koordineli bir şekilde kalkınmasına önem vermesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Genel istihdama katkı sağlaması ve özellikle hammadde üretmesi bakımından tarımın son derece önemli olduğu ve gelişen ekonomilerin tarımı desteklemeleri gerektiği anlaşılmaktadır. Yönetilemeyen kentleşme birçok sosyal soruna yol açacağından dolayı; Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomiler, gelecekteki kentsel baskıyı tahmin etmeli ve kentleşmeyi kolaylaştırmak için gerekli altyapıyı oluşturmalıdır. Ayrıca yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi, bu alana yatırım yapılması gerektiğini göstermektedir. Enerji ihtiyacının büyük çoğunluğunu ithal eden Türkiye'nin yenilenebilir enerji teknolojilerine yapılacak yatırım miktarını arttırarak, hem istihdam alanları oluşturacak hem de ithalat maliyetlerinin düşmesini sağlayacaktır. Bu nedenle gelişmekte olan Türkiye'nin enerji gereksinimini karşılamak için yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmesi ve enerji verimliliğini iyileştirmesi stratejik önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Alam, S., Fatima, A. ve Butt, M. S. (2007). Sustainable development in Pakistan in the context of energy consumption demand and environmental degradation. *Journal of Asian Economics*, 18(5), 825-837. doi: 10.1016/j.asieco.2007.07.005
- Alper, F. Ö. (2018). Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: 1990-2017 Türkiye örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 223-242.
- Amri, F. (2016). The relationship amongst energy consumption, foreign direct investment and output in developed and developing countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 64, 694-702. doi: 10.1016/j.rser.2016.06.065
- Apergis, N. ve Danuletiu, D. C. (2014). Renewable energy and economic growth: evidence from the sign of panel long-run causality. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(4), 578-587.
- Apergis, N. ve Payne, J. E. (2010). Renewable energy consumption and growth in eurasia. *Energy Economics*, 32(6), 1392-1397. doi: 10.1016/j.eneco.2010.06.001

- Arı, A. (2006). Türkiye’de tarımın ekonomideki yeri ve güncel sorunları. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 9, 61-81.
- Bekhet, H.A., Matar, A. ve Yasmin, T. (2017). CO2 emissions, energy consumption, economic growth and financial development in GCC countries: Dynamic simultaneous equation models. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 117-132. doi: 10.1016/j.rser.2016.11.089
- Bélaïd, F. ve Youssef, M. (2017). Environmental degradation, renewable and non-renewable electricity consumption, and economic growth: Assessing the evidence from Algeria. *Energy Policy*, 102, 277-287. doi: 10.1016/j.enpol.2016.12.012
- Bloch, H., Rafiq, S. ve Salim, R. (2015). Economic growth with coal, oil and renewable energy consumption in China: Prospects for fuel substitution. *Economic Modelling*, 44, 104-115.
- Bulut, U. ve Muratoğlu, G. (2018). Renewable energy in Turkey: great potential, low but increasing utilization, and an empirical analysis on renewable energy-growth nexus. *Energy Policy*, 123, 240-250. doi: 10.1016/j.enpol.2018.08.057
- Büyükyılmaz, A. ve Mert M. (2015). CO2 emisyonu, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin MSVAR yaklaşımı ile modellenmesi: Türkiye örneği. *Journal of World of Turks*, 7(3), 103-118.
- Dogan, E. (2015). The relationship between economic growth and electricity consumption from renewable and non-renewable sources: A study of Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 534-546. doi: 10.1016/j.rser.2015.07.130
- Eddine Chebbi, H. (2010). Agriculture and economic growth in Tunisia. *China Agricultural Economic Review*, 2(1), 63-78. doi: 10.1108/17561371011017504
- Ege, H. (2011). Tarım sektörünün ekonomideki yeri ve önemi, *Tepge Bakış*, 7, 1-4.
- Engle, R.F. ve Granger, C.W.J. (1987). Co-integration and error correction representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Er, B., Guneyusu, Y. ve Ünal, H. (2018). Financing renewable energy projects: An empirical analysis for turkey, *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(6), 180-185.
- Fang, Y. (2011). Economic welfare impacts from renewable energy consumption: *The China experience*. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(9), 5120-5128.
- Granger, C.W. ve Newbold, P. (1974). Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 2, 111-120. doi: 10.1016/0304-4076(74)90034-7
- Gujarati, D. N. (2004). *Temel ekonometri*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Ito, K. (2017). CO2 emissions, renewable and non-renewable energy consumption, and economic growth: Evidence from panel data for developing countries. *International Economics*, 151, 1-6.
- İmrohoroğlu, A., İmrohoroğlu, S. ve Üngör, M. (2014). Agricultural productivity and growth in Turkey. *Macroeconomic Dynamics*, 18(5), 998-1017.
- İnan İ. H. (2006). *Tarım ekonomisi ve işletmeciliği*. İstanbul: İdeal Kültür Yayıncılık.
-

- Jatuporn, C., Chien, L. H., Sukprasert, P. ve Thaipakdee, S. (2011). Does a long-run relationship exist between agriculture and economic growth in Thailand. *International Journal of Economics and Finance*, 3(3), 227-233.
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2/3), 231-254. doi: 10.1016/0165-1889(88)90041-3
- Johansen, S. ve Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration-with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.
- Karagöl, E., Erbaykal, E. ve Ertuğrul, H. M. (2007). Türkiye'de ekonomik büyüme ile elektrik tüketimi ilişkisi: sınır testi yaklaşımı. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(1), 72-80.
- Katircioğlu, S.T. (2006). Causality between agriculture and economic growth in a small nation under political isolation: A case from North Cyprus. *International Journal of Social Economics*, 33(4), 331-343.
- Kıral, T. ve Akder, H. (2000). Makro ekonomik göstergelerle tarım sektörü. *Türkiye Ziraat Mühendisliği V. Teknik Kongresi*, 17-21.
- Liddle, B. (2013). The energy, economic growth, urbanization nexus across development: Evidence from heterogeneous panel estimates robust to cross-sectional dependence. *The Energy Journal*, 34(2), 223-244. doi: 10.5547/01956574.34.2.8
- Menegaki, A. N. (2011). Growth and renewable energy in europe: a random effect model with evidence for neutrality hypothesis. *Energy Economics*, 33(2), 257-263.
- Menyah, K. ve Wolde-Rufael Y. (2010). CO2 emissions, nuclear energy, renewable energy and economic growth in the US. *Energy Policy*, 38, 2911-2915.
- Mills, E. S., Becker, C. M. ve Verma S. (1986), *Studies in Indian urban development*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Narayan, P.K. ve Smyth, R. (2006). What determines migration flows from low income to high-income countries? An empirical investigation of Fiji-US migration 1972-2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342.
- Naseri, S. F., Motamedi, S. ve Ahmadian, M. (2016). Study of mediated consumption effect of renewable energy on economic growth of OECD countries. *Procedia Economics and Finance*, 36, 502-509.
- Ocal, O. ve Aslan, A. (2013). Renewable energy consumption-economic growth nexus in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 28, 494-499. doi: 10.1016/j.rser.2013.08.036
- Özşahin, Ş., Mucuk, M. ve Gerçekler, M. (2016). Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: BRICS-T ülkeleri üzerine panel ARDL analizi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(4), 111-130.
- Pao, H.-T. ve Fu, H.-C. (2013). Renewable energy, non-renewable energy and economic growth in Brazil. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 381-392.
- Peseran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal Applied Econometrics*, 16, 289-326.
-

- Rafindadi, A. A. ve Ozturk, İ. (2017). Impacts of renewable energy consumption on the German economic growth: Evidence from combined cointegration test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 75, 1130-1141.
- Sancar, C. ve Sancar, C. (2017). The Econometrical analysis of the relationship between urbanisation and economic growth (the case of EU countries and Turkey). *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 19, 1-24.
- Sarker, S., Khan, A. ve Mannan, M. M. (2016). Urban population and economic growth: South Asia perspective. *European Journal of Government and Economics*, 5(1), 64-75.
- Sebri, M. ve Ben-Salha, O. (2014). On the causal dynamics between economic growth, renewable energy consumption, CO2 emissions and trade openness: Fresh evidence from BRICS countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 39, 14-23.
- Shabu, T. (2010). The relationship between urbanization and economic development in developing countries. *International Journal of Economic Development Research and Investment*, 1(2), 30-36.
- Shahbaz, M., Loganathan, N., Zeshan, M. ve Zaman, K. (2015). Does Renewable energy consumption add in economic growth? an application of autoregressive distributed lag model in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 576-585.
- Singh, R., Swami, N. S. ve Prasad, B. C. (2014). Urbanization and economic growth: an empirical study of pacific island economies. *The University of the South Pacific, School of Economics Working Paper Series*, 1. doi: 10.13140/RG.2.2.35805.61927
- Tuğcu, C. T., Öztürk, İ. ve Aslan, A. (2012). Renewable and non-renewable energy consumption and economic growth relationship revisited: evidence from G7 countries. *Energy Economics*, 34(6), 1942-1950. doi: 10.1016/j.eneco.2012.08.021
- Yildirim, E., Saraç, Ş. ve Aslan, A. (2012). Energy consumption and economic growth in the USA: Evidence from renewable energy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16(9), 6770-6774. doi: 10.1016/j.rser.2012.09.004
- Zi L. Y. (2017). Urbanization and economic growth in China—an empirical research based on VAR model, *International Journal of Economics and Finance*, 9(3), 210- 219.

SUMMARY

Introduction

Economic development is a serious humanitarian problem that all countries, especially developed countries, dwell on. When the history of developed countries is considered, it is seen that they accept economic growth and development as one of the most basic needs. Many factors such as environmental, social, cultural and economic factors are effective in achieving economic development. In addition to these factors, the agricultural sector has a strategic position for economic development. The agricultural sector, which provides the basic needs of human beings and the raw materials for industrialization, is an important part of the economic welfare of developed countries. In developing country, agriculture is steadily important and considered as a leading strategy of economic growth.

As the modernization of agricultural sector increases in developed economies, the amount of population living in rural areas decreases absolute and relative. Population separated from the agricultural sector migrate on urban centers to take part in industry, trade, construction, transportation etc. sectors. Historically, the urban transition has been linked closely to economic development. Many economists believe that urbanization is a positive achievement and welcome the continued population growth in urban areas. According to this view, urbanization strengthens economic growth and increases the wealth of nations in the long term.

Together with urbanization, energy needs for both industrial production and daily life emerge. The use of energy resulting from the process of urban improvement is vital for societies to raise their living standards and to ensure economic development. The rapid development of technology and the increase in industrialization activities cause a significant increase in the energy consumption of countries. but, the limited energy resources encourages countries to revize their energy policies and seek alternative and renewable energy sources to provide their energy needs.

Urbanization is often considered as having negative impacts on agriculture. But, urban demand for agricultural products has great importance for rural incomes. Agricultural producers and rural consumers also rely on urban-based enterprises for a wide range of goods and services. This shows that urbanization has a positive effect on the income of the rural population and thus on economic growth. With the increase of the urban population, the energy demand increases and the energy crisis arises. Renewable energy sources are crucial for overcoming the energy crisis and providing the energy needs of the urban population. Therefore, It is important to understand the impact of agriculture, urbanization and renewable energy consumption on economic growth for Turkey's future sustainable development.

Method

This study aimed to investigate the effects of agriculture, urbanization and renewable energy consumption on economic growth with ARDL bounds test for Turkey over the period 1990-2016. The ARDL model is a boundary test approach used to test whether there is a cointegration relationship among series with different stationarity levels. The ARDL boundary test approach developed by Pesaran et al. (2001) provides more effective and unbiased results in small samples. In this study, firstly ADF and PP unit root tests are utilized in order to estimate whether or not the series are stationary. ARDL cointegration test is performed to determine the long-term relationship among the variables. The next to determine the appropriateness of the ARDL model, the diagnostic test is conducted. The diagnostic test examines the serial correlation, functional

form, normality and heteroscedasticity associated with the model. Finally, Error Correction Model (ECM) was used to examine the temporal dynamic relationships among the series.

Findings

The study is accomplished by using four time series analyses, namely, unit root, cointegration, the long-term coefficient statistic and error correction model tests. According to the ADF and PP unit root test results, the series are not stationary at the level, but stationary at the first difference (I(1)). Following the detection of I(1) stationarity, the ARDL cointegration test is performed in order to determine the long-term relationship among the variables. Since the calculated F-statistic (F-statistic= 3.8369) is higher than the upper bound critical value at the 5 % level of significance, there is a cointegration relationship among the variables. The existence of a long-term relationship on the economic growth of variables was detected. Accordingly, the coefficients of renewable energy consumption (REC) and Urbanization (URB) calculated as 0.8932 and 1.9340 are respectively and statistically significant at 1% significance level. Similarly, the coefficient of Agriculture (AGRI) was calculated as 0.2620 and statistically significant at 5% significance level. Finally, the coefficient of error Correction Term (ECT) in the results is negative (-1.228) and it is statistically significant at 1% level of significance.

Conclusions

This reserach paper examines the impact of agriculture, urbanization and renewable energy consumption on the economic growth in Turkey over the period of 1990-2016. The study implements ARDL model to investigate the existence of a long-run relationship among the variables. The empricial results show that there is cointegration among the noted series. The findings also indicate that agriculture, urbanization and renewable energy consumption play an important role on the economic growth in longrun in Turkey. ECM is used to determine whether the short-term fluctuations converge to the long-term equilibrium level. If the value on the coefficient of the lagged EC term is between -1 and -2, the EC process converges to a long term equilibrium level fluctuatingly.

NAKİT YÖNETİMİNİ ETKİLEYEN DEĞİŞKENLER ÜZERİNE BİST PERAKENDE SEKTÖRÜNDE PANEL VERİ ANALİZİ

Berk YILDIZ¹
Erhan DEMİRELİ²

Atıf/©: Yıldız, B. ve Demireli, E. (2019). Nakit yönetimini etkileyen değişkenler üzerine BİST perakende sektöründe panel veri analizi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 416-429. doi:10.17218/hititsosbil.589396

Özet: Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul (BİST) AŞ'de işlem gören ve perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin nakit bulundurma politikalarına etkileyen faktörlerin tespit edilmesidir. Çalışma kapsamında Kamuyu Aydınlatma Platformu (www.kap.gov.tr) web sitesinden elde edilen ve 2009-2018 dönemini kapsayan 9 adet perakende ticaret işletmesinin verileri panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışma sürecinde nakit oranı bağımlı değişken olarak seçilmiş, buna karşılık kaldıraç oranı, varlık yapısı, karlılık, likidite, büyüklük, varlıkların uzun vadeli borçlarla finansmanı, büyüme fırsatları ve nakit temettü dağıtımı bağımsız değişkenler olarak incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre incelenen dönemde Borsa İstanbul (BİST) AŞ'de işlem gören ve perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin nakit bulundurma politikaları üzerinde karlılık, büyüklük, likidite, uzun vadeli borçlanma değişkenlerinin anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Karlılık, Nakit Yönetimi, Perakende Sektörü, BİST, Panel Veri Analizi

Variables Affecting Cash Management in BIST Retail Sector: Panel Data Analysis

Citation/©: Köseoğlu, M. and Ünal, H. (2019). Variables affecting cash management in BIST retail sector: panel data analysis. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 416-429. doi:10.17218/hititsosbil.589396

Abstract: The aim of this study is to determine the factors that affecting the cash holding policies of the retail sector companies listed in Borsa İstanbul (BIST) AS. In this study, the data of 9 retail trade companies which were obtained from the Public Disclosure Platform website and covering the period of 2009-2018 were analyzed by micro panel data method. In this context cash ratio was selected as dependent variable, leverage ratio, asset structure, profitability, liquidity, size, long-term financing of assets, growth opportunities and cash dividend distribution were examined as independent variables. According to the results, it is seen that the profitability, size, liquidity and long term borrowing variables have a significant effect on the cash holding policies of the companies operating in the Borsa İstanbul.

Keywords: : Profitability, Cash Management, Retail Sector, BIST, Panel Data Analysis

1. GİRİŞ

Nakit ve nakit benzeri varlıkların kullanımı, işletmelerin işletme faaliyetlerinin tamamını etkilemektedir. Dolayısıyla nakit ve benzeri varlıkların etkin kullanımı işletmeler açısından büyük önem taşımaktadır. Nakit kavramı işletmelerin temel likidite girdisi olan paradan ve vadesiz

Makale Geliş Tarihi: 9.7.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

¹ Sorumlu Yazar, Dr. Öğr. Üyesi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Denizcilik Fakültesi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Bölümü, berkylidiz@beun.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-3367-8753>

² Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, erhan.demireli@deu.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-3457-0699>

mevduat büyüklüğünden oluşmaktadır. Nakit yönetimi ise elde tutulması gereken nakit ile vadesiz mevduat büyüklüğü arasında kurulacak denge ilişkisini ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle; Nakit yönetimi, nakit girişlerinin hızlandırılması, nakit çıkışlarının yavaşlatılması ve mevcut nakdin, kasa, banka ve menkul değerler arasındaki dağılımına karar vermek olarak tanımlanabilir (Bolak, 2000, s.99). Öyle ki nakit yönetiminde başarı yakalayan işletmeler, günlük faaliyetlerine ilişkin ödemeleri zamanında yapabilmeye, risklere karşı ihtiyatlı davranabilme, ölçek ekonomisinden daha etkin şekilde yararlanabilme ve bankalar ve finansal kurumlarla olan ilişkileri daha ileri bir düzeye taşıma fırsatı elde edebilmektedir. Öte yandan nakit yönetimi, işletmeleri önemli bir fırsat maliyetine katlanmaya itmektedir. Likiditenin gereğinden fazla olması, alternatif yatırım fırsatlarının değerlendirilememesi sorunun gündeme getirmektedir. Bu nedenle nakit yönetiminde optimal nakit miktarı kavramı işletmeler için büyük bir sorun haline gelmektedir. Perakende sektörü gibi likiditesi görece yüksek sektörlerde enflasyon oranlarında görülen dalgalanmaların da etkisi nedeniyle nakit yönetimi daha büyük önem arz eder hale gelmiştir. Bu çalışmada perakende sektöründe faaliyet gösteren ve ayrıca BİST AŞ.'de işlem gören 9 adet işletmenin nakit yönetimlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde yazın taramasına yer verilmiş, daha sonra üçüncü bölümde veri ve yöntem açıklanmıştır. Çalışmanın dördüncü bölümünde elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve sonuç bölümünde ise bulgular yorumlanmıştır.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Nakit yönetimi politikalarının belirlenmesi işletme faaliyetlerinin yönetimi bakımından özel önem arz etmektedir. Yazında bu konuda yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde yazında yapılan çalışmalara yer verilmiştir.

Opler, Pinkowitz, Stulz ve Williamson (1999), işletmelerin nakit ve nakit benzeri varlıkları bulundurma davranışlarının ardında yatan faktörleri analiz ettikleri çalışmalarında, ABD'de halka açık olarak faaliyetlerini sürdüren işletmelerin 1974-1994 dönemine ilişkin verilerini kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre işletme büyüklüğü ile nakit bulundurma davranışı arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Çünkü işletme büyüklüğü arttıkça hem finansal piyasalara ulaşım hem de nakit temini daha kolay olmaktadır.

Ferreira ve Vilela (2004), AB Ekonomik ve Parasal Birliği (Economic and Monetary Union, EMU) içerisinde yer alan 12 ülkede faaliyet gösteren toplam 400 işletmenin kurumsal nakit bulundurma politikalarına etki eden faktörlerin araştırıldığı çalışmalarında, 1987-2000 yıllarına ilişkin verileri kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre, çalışmaya konu olan işletmelerin kurumsal nakit bulundurma kararlarını yatırım fırsatlarının mevcudiyeti pozitif yönde etkilerken; işletme büyüklüğü, kaldıraçtan yararlanma derecesi ve sahip olunan varlıkların likiditesi negatif yönde etkilemektedir. Bununla birlikte, bankalar ile sıkı ilişkilerin kurulduğu dönemlerde işletmelerin daha az nakit bulundurma eğilimi taşıdıklarını da tespit etmişlerdir.

Ozkan ve Ozkan (2004), Birleşik Krallık' da faaliyet gösteren işletmelerin 1984-1989 dönemini kapsayan verilerini kullandıkları çalışmalarında, finans yazınında yer alan pek çok çalışmanın aksine nakit bulundurma davranışları ile işletme büyüklüğü arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Zira büyük işletmelerin kârlılıkları küçük işletmelere oranla daha yüksek olduğundan nakit güçleri de küçük işletmelere göre daha fazladır. Bununla birlikte büyük işletmelerin yeni fırsatlar yakalama imkânları da daha yüksektir. Dolayısıyla karşılaşabilecekleri kazanç fırsatlarını değerlendirmek isteyen büyük işletmeler daha çok nakit tutma eğilimindedirler.

Nguyen (2005), Japonya'da faaliyet gösteren 1578 işletmeye ilişkin 1992-2002 dönemini kapsayan verileri kullandığı çalışmada, Japon işletmelerin nakit bulundurma politikalarının yatırım fırsatları ile gelirlerde meydana gelen oynaklıklar ile pozitif yönlü bir ilişki içerisinde bulunduğunu, bu nedenle de işletmelerin dış kaynak kullanım gereksinimlerinin arttığını belirlemiştir. Diğer yandan, Japon işletmelerin büyüklükleri ile nakit bulundurma stratejileri arasında ise negatif yönlü bir ilişkinin bulunduğunu tespit etmiştir. Ayrıca faaliyet kârlılığı ve nakit temettü dağıtım oranı ile nakit rezervlerinin artırılması arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunduğu da ulaştığı bulgular arasındadır.

Saddour (2006), Fransa'da faaliyet gösteren 297 işletme üzerinde yaptığı araştırmasında, nakit bulundurma kararlarına etki eden faktörleri "Dengeleme" ve "Finansman Hiyerarşisi" teorileri varsayımları altında incelemiştir. Çalışma dönemi olan 1998-2002 yılları arasında gelişmekte olan Fransız işletmeleri, olgunluk aşamasına geçmiş işletmelere kıyasla daha çok nakit bulundurma davranışı sergilemektedir. Ayrıca ulaştığı bir diğer bulgu ise, riskli faaliyetler öncesinde nakit mevcutlarını artırma eğilimi gösteren Fransız işletmelerinin yüksek kaldıraçtan yararlanan dönemlerde bunun tam tersini yapmaktadırlar.

Dittmar ve Smith (2007), kurumsal yönetim anlayışının, nakit kaynakların kullanımını üzerindeki etkilerini araştırmış ve ABD'nde halka açık olarak faaliyetlerini sürdüren 1952 işletmeye ait 13095 adet gözlemden oluşan bir veri seti kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre kurumsal yönetim anlayışı ve uygulamalarının zayıf olduğu işletmelerde \$1'lık bir nakit tahsisi ile ancak \$0,42-\$0,88 katma değer yaratılırken, bu tutar güçlü kurumsal yönetimin söz konusu olduğu işletmelerde yaklaşık olarak iki katına çıkmaktadır. Çünkü kurumsal yönetim anlayışı zayıf olan işletmelerde nakit mevcudu yanlış faaliyetlere yönlendirilerek boşa harcanmaktadır. Dolayısıyla işletme büyüklüğü ve kurumsallık ile nakit bulundurma davranışı arasında negatif yönlü bir ilişki vardır.

Teruel ve Solano (2008), İspanya'da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin nakit tutma davranışlarını analiz ettikleri çalışmalarında, 860 işletmeye ilişkin 1996-2001 dönemini kapsayan verileri kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre, İspanyol KOBİ'lerin bankalara olan yüksek borçluluk seviyeleri, nakit mevcutlarını azaltmaktadır. Ancak bu durum hem işletme maliyetlerini olumlu yönde etkilemekte hem de bankalar ile aralarındaki asimetrik bilgi farklılıklarını ortadan kaldırmaktadır.

D'Mello, Krishnaswami ve Larkin (2008), bölünerek kendilerine bağlı yeni küçük işletmeler kuran ABD işletmelerinin nakit yönetimi ve nakit bulundurma stratejilerini analiz etmişlerdir. Ulaştıkları bulgulara göre yeni kurulan küçük işletmelere yüksek miktarda nakit tahsisi yapılmaktadır. Bunun sebebi ise yeni kurulan işletmelerin araştırma-geliştirme harcamaları ile net çalışma sermayesi gereksinimlerinin çok yüksek olmasıdır. Ayrıca bu işletmelerin düşük kaldıraç derecesine sahip olmaları onlara daha çok nakit tahsis edilmesinde önemli diğer bir etkidir. Zira bu işletmeler hem dış sermayeyi artırmakta zorlanmaktadırlar hem de iç kaynaklar ile yarattıkları nakit mevcutları yetersizdir.

Bates, Kahle ve Stulz (2009), çalışmalarında, işletmelerin nakit bulundurma davranışlarını etkileyen dört temel neden olduğunu ileri sürmektedirler. Bu nedenlerden ilki, işletmelerin finansal olmayan bir nakit varlığın daha likit bir varlığa dönüştürülmesi maliyetine (işlem maliyeti) maruz kalmaktan kaçınarak, ödemeleri karşılayacak kaynaklara sahip olmaktır. İkinci neden, işletmelerin dış finansman kaynaklarının pahalı olması sebebiyle finansal risklerle başa çıkabilmek için ihtiyaten nakit tutma davranışı sergilemeleridir. Üçüncü neden, vergilerle ilgilidir. Özellikle uluslararası alanda faaliyetlerini gerçekleştiren çok uluslu işletmeler daha fazla nakit

tutarak, yurtdışı operasyonlardan elde edilen gelir veya kârların mükerrer vergilendirilmesinden korunarak vergi yükünü azaltmak istemektedirler. Dördüncü ve son neden ise temsilci teorisine dayanmaktadır. Çünkü bazı yöneticiler işletme çıkarları yerine kendi çıkar ve menfaatlerini göz önünde bulundurarak, kontrolleri altındaki nakit gücünü artırmak istemektedirler.

Kim, Kim ve Woods (2011) çalışmalarında, restoran işletmelerinin nakit tutma seviyelerine etki eden faktörleri incelemişlerdir. Halka açık 125 Birleşik Devletler restoran işletmesine ait 1997-2008 yıllarına ilişkin 12 dönemi kapsayan bilgileri kullandıkları çalışmalarında panel veri analizi yöntemini uygulamışlardır. Ulaştıkları ilk bulgu, yatırım fırsatlarının restoran işletmelerinin nakit tutma davranışlarında önemli bir faktör olduğudur. Bununla birlikte, restoran işletmelerinin nakit bulundurma davranışları üzerinde belirleyici rol oynayan etkenlerin özellikle ihtiyatlılık ve işlem güdüsü olduğu da elde ettikleri bulgular arasındadır.

Kusnadi (2011), Singapur Menkul Kıymetler Borsası (SGX) ile Kuala Lumpur Menkul Kıymetler Borsası (KLSE)'nda işlem gören 500 işletmeye ait 2000-2005 yıllarını kapsayan 6 yıllık veri setini kullandığı çalışmada, işletmelerin nakit bulundurma davranışlarını etkileyen unsurları araştırmıştır. Elde ettiği bulgulara göre, kurumsallık işletmelerin nakit tutma politikaları üzerinde en önemli etkidir. Zira kurumsal yönetim anlayışını benimsemiş ve kurumlarında yerleştirmiş işletmeler, bunu başaramamış işletmelere kıyasla daha az nakit bulundurma eğilimindedirler.

Gill ve Shah (2012) araştırmalarında, 2008-2010 dönemi kapsamında işletmelerin nakit bulundurma davranışlarına etki eden faktörleri belirlemeye çalışmışlardır. Kanada' da faaliyetlerini sürdüren 166 işletmeye ait verileri kullandıkları çalışmalarında, Kanada işletmelerinin nakit bulundurma kararlarını yönlendiren en önemli unsurun işletme yöneticilerinden kaynaklı temsil sorunları ile ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Başka bir ifadeyle, çalışma kapsamındaki işletmelerde, nakit mevcudu ne derece yüksek ise o işletmelerdeki yöneticiler, baskı altında olmadıklarını düşünerek işletme çıkarları yerine kendi menfaatlerini maksimize edecek faaliyetlerde bulunmaktadırlar.

Bigelli ve Vidal (2012) çalışmalarında, İtalya'da faaliyet gösteren işletmelere ilişkin bir veri seti kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre, işletmelerin nakit bulundurma kararlarının ardında yüksek risklerin varlığı, yürürlükteki vergi oranlarının etkilerinden korunma dürtüsü ve işletme büyüklüğü faktörleri bulunmaktadır. Bununla birlikte, nakit dönüşüm dengesi uzun olan ve finansman açıklarını azaltmak isteyen işletmeler de "Finansman Hiyerarşisi Teorisi" varsayımlarına uyumlu olarak daha çok nakit bulundurma davranışı sergilemektedirler. Elde ettikleri diğer bulgulara göre ise İtalya'da faaliyet gösteren işletmeler yeterli çalışma sermayesi bulundurmamak, temerrüde düşmemek ve temettü ödemelerini gerçekleştirebilmek gibi nedenlerle de yüksek miktarda nakit bulundurmaktadır.

Ali ve Yousaf (2013), Almanya' da farklı sektörlerde faaliyet gösteren farklı büyüklükteki işletmelerin nakit bulundurma davranışları üzerinde hangi faktörlerin ve ne şekilde etkili olduklarını araştırmışlardır. Elde ettikleri bulgular "Dengeleme", "Finansman Hiyerarşisi" ve "Temsilci Maliyeti" teorileri varsayımları ile uyumludur ve Alman işletmelerin nakit bulundurma kararları işletme büyüklüğü, çalışma sermayesi ve kaldıraç oranı faktörlerinden önemli ölçüde etkilenmektedir.

Uyar ve Kuzey (2014), İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)' nda işlem gören işletmelerin kurumsal nakit bulundurma davranışlarına etki eden faktörleri inceledikleri çalışmalarında, 1997-2011 dönemine ilişkin verileri kullanmışlardır. Ulaştıkları sonuçlara göre İMKB' de işlem gören işletmelerin toplam varlıklarının ortalama %9,1'i nakit ve nakit benzerlerinden oluşmaktadır. Diğer yandan, çalışmaya konu olan işletmelerin nakit bulundurma kararları

üzerinde bir önceki dönemde elde tutulan nakit mevcudunun ve büyüme fırsatlarının pozitif yönlü etkileri bulunmakla beraber, sermaye harcaması tutarları ile finansal borç ve kaldıraç oranlarının negatif yönlü etkileri bulunmaktadır.

Hilgen (2015), işletmelerin nakit bulundurma davranışlarına etki eden faktörleri araştırdığı çalışmada finans yazınında yer alan üç temel teori olan; “Finansman Hiyerarşisi Teorisi”, “Dengeleme Teorisi” ve “Serbest Nakit Akışı Teorisi” nin varsayımlarının Alman işletmeleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. 2005-2013 yıllarına ilişkin verileri kullandığı bu çalışmada, Almanya’da faaliyet gösteren 270 işletmenin nakit bulundurma politikalarına etki edeceği düşünülen unsurlar analiz edilmiştir. Ulaştığı sonuçlar işletme büyüklüğü, kaldıraç, mali kuruluşlara olan borç miktarları ve cari varlıklar içindeki likit varlık oranının, Alman işletmelerin nakit bulundurma davranışları üzerinde anlamlı ancak negatif yönlü bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca PD/DD oranı ile temsil edilen yatırım fırsatları faktörünün de nakit bulundurma davranışı üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu da yer almaktadır. Bununla birlikte, “Dengeleme Teorisi” varsayımlarının Alman işletmelerinin nakit bulundurma davranışlarındaki değişimler üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu da ulaşılan sonuçlar arasında bulunmaktadır.

Seifert ve Gönenç (2016), 47 ülkeyi kapsayan 1996-2006 yıllarına ilişkin veri setini kullandıkları çalışmalarında, sağlıklı kurumsal yönetim ilkelerinin uygulandığı ve yükümlülüklerin yerine getirilmesinin hukuki deregülasyonlar ile güvence altına alındığı ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin daha az nakit bulundurma eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir.

Demir ve Ersan (2017) çalışmalarında, Ekonomik Politika Belirsizlikleri (Economic Policy Uncertainty)’ nin küresel piyasalarda kısaca BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkeleri olarak bilinen ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin nakit bulundurma kararları üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. 2006-2015 dönemine ilişkin 10 yıllık süreci kapsayan 7007 işletmeye ait verileri kullandıkları çalışmalarında, işletmelerin piyasalardaki belirsizliklere duyarlı olmaları nedeniyle daha fazla nakit tutma eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir.

Kutlu Furtuna (2017) çalışmada, 2005-2015 yılları arasında Borsa İstanbul (BİST)’ de işlem gören reel sektör işletmelerinin nakit bulundurma düzeylerinde meydana gelen değişimleri, sermaye yapısı teorilerinden dengeleme teorisi ve finansman hiyerarşisi teorisi kapsamında araştırmıştır. Ulaştığı sonuçlara göre BİST’ de işlem gören reel sektör işletmeleri nakit bulundurma fayda ve maliyetlerini göz ardı ettiklerinden herhangi bir nakit bulundurma stratejileri bulunmamaktadır.

3. VERİ VE METODOLOJİ

Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın amacı, kapsamı, veri seti ile analizlerde izlenen süreçle ilişkin metodoloji detaylı olarak anlatılmıştır.

3.1. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın temel amacı, Borsa İstanbul (BİST)’da işlem gören perakende ticaret sektörü işletmelerinin nakit bulundurma politikalarına etki eden faktörlerin tespit edilmesidir. Bu amaçla çalışma kapsamında işletme faaliyetlerinin göstergesi olarak nitelendirilebilecek çeşitli değişkenler ile nakit oranı arasında kurulan regresyon modeli üzerinden panel veri analizi gerçekleştirilmiştir.

3.2. Model ve Veriler

Çalışmada, Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören perakende ticaret sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin nakit bulundurma politikalarına etki eden faktörler panel veri analizi yöntemi ile incelenmiş ve gelişmekte olan bir piyasa içerisinde faaliyet gösteren sektör işletmelerinin nakit mevcutlarını etkin bir şekilde yönetip yönetemedikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Buradan hareketle, işletmelerin nakit bulundurma kararlarına etki edeceği düşünülen faktörler bir yazın taraması yapılarak tespit edilmiş ve belirlenen faktörler panel regresyon yöntemi yardımı ile analiz edilmiştir.

Analiz kapsamındaki 9 perakende ticaret işletmesinin 2009-2018 yıllarına ilişkin verileri Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'nın resmi internet sitesinde yayımlanan finansal tablolar kullanılarak elde edilmiş ve çalışmaya konu olan işletmelerin nakit bulundurma politikaları üzerinde hangi faktörlerin ne yönde bir etkiye sahip oldukları tespit edilmeye çalışılmıştır. NcaK BİST perakende ticaret sektöründe yer almasına rağmen süreklilik kısıdını sağlayamayan işletmeler (MAVI ve TKNSA) çalışma kapsamına alınmamıştır. Oluşturulan panel veri seti yardımıyla kurulan modelin istatistiki olarak test edilmesinde ise E-Views 9 paket programından yararlanılmıştır. Kurulan modelde; işletmelerin bilançolarında yer alan nakit ve nakit benzerlerinin toplam varlıklara oranlanması ile hesaplanan nakit oranı bağımlı değişken olarak seçilmiştir. Bununla birlikte, bağımlı değişken üzerinde etkileri araştırılan bağımsız değişkenlere ait açıklama ve semboller ile çalışmada yer alan perakende ticaret sektörü işletmelerinin isimlerini ve BİST kodlarını gösteren bilgilere aşağıdaki tablolarda yer verilmiştir:

Tablo 1. Değişkenlere İlişkin Açıklamalar

Değişkenler	Açıklama	Sembol
Bağımlı Değişken	Nakit ve Nakit Benzerleri / Toplam Varlıklar	NO
Kaldıraç Oranı	Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar	KLD
Varlık Yapısı	Maddi Duran Varlıklar (net) / Toplam Varlıklar	MDV
Kârlılık	FVÖK / Toplam Varlıklar	FVOK
Likidite	Nakit ve Nakit Benzerleri / Dönen Varlıklar	LKT
Büyükklük	Toplam Varlıkların Doğal Logaritması	BYK
Uzun Vadeli Varlık Finansmanı	Uzun Vadeli Borçlar / Toplam Varlıklar	UVB
Büyüme Fırsatları	Net Satışlardaki % Değişim	BYME
Nakit Temettü Dağıtımı	2009-2018 Döneminde Nakit Olarak Temettü Dağıtan İşletmeler	TMT
	Nakit Temettü Dağıtımı Yapılmamış =0	
	Nakit Temettü Dağıtımı Yapılmış =1	

Tablo 2. Perakende Ticaret Sektörü İşletmeleri ve BİST Kodları

İşletme İsimleri	BİST Kodları
Adese Alışveriş Merkezleri Ticaret A.Ş.	ADESE
BİM Birleşik Mağazalar A.Ş.	BIMAS
Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.	BIZIM
Carrefoursa Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.	CRFSA
Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş.	MAVI
Mepet Metro Petrol ve Tesisleri Sanayi Ticaret A.Ş.	MEPET
Migros Ticaret A.Ş.	MGROS
Milpa Ticari ve Sınai Ürünler Pazarlama ve Ticaret Sanayi A.Ş.	MIPAZ
Şok Marketler Ticaret A.Ş.	SOKM
Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.	TKNSA
Vakko Tekstil ve Hazır Giyim Sanayi İşletmeleri A.Ş.	VAKKO

Modele ilişkin denklem (1) ise aşağıdaki gibi oluşturulmuş ve bağımlı değişken olan nakit oranı ile bu orana etki eden nakit bulundurma faktörleri arasındaki ilişki panel regresyon analizi kullanılarak test edilmiştir:

$$NO_{i,t} = c + \alpha_1(TMT)_{i,t} + \alpha_2(FVOK)_{i,t} + \alpha_3(BYK)_{i,t} + \alpha_4(MDV)_{i,t} + \alpha_5(LKT)_{i,t} + \alpha_6(KLD)_{i,t} + \alpha_7(UVB)_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Denklem (1)'de; $NO_{i,t}$ perakende ticaret işletmelerinin nakit oranlarını, c sabit değişkeni, α değişkenlere ait eğim katsayılarını, ε hata terimini, i ve t indisleri ise değişkenlerin her yatay kesit (işletme) ile zaman serisine (dönem) ilişkin değerlerini göstermektedir.

3.3. Panel Veri Yöntemi Seçimi

Bilindiği üzere hem yatay kesit hem de zaman serisi unsurlarını bir arada bulduran verileri eş zamanlı olarak analiz etmede kullanılan yöntem panel veri analizi yöntemi denilmektedir. Bununla birlikte, panel veri analizi yönteminin uygulanabilmesi için bazı varsayımların gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu varsayımlara değişen varyans (heteroskedasite), çoklu doğrusal bağlantı (multi-collinearity) ve farklı gözlemler için aynı hatalar arasındaki ilişkiyi temsil eden korelasyon derecesini örnek vermek mümkündür.

Diğer yandan, panel veri analizi yönteminin kullanıldığı modellerde; Havuz Modeli, Sabit Etkiler Modeli ve Tesadüfi Etkiler Modeli olmak üzere üç yaklaşım bulunmaktadır. Bu yöntemlerden, Sabit Etkiler Modeli'nin kullanıldığı analizlerde, belirli bir birey, işletme veya ülkeye odaklanıldığı için sonuçlar bu kesitlerin davranışlarıyla sınırlı olmaktadır. Ancak, tesadüfi etkili panel veri modellerinde birimlerde, zamanda ve hem zamanda hem de birimlerde meydana gelen değişimler modele hata teriminin bir bileşeni olarak eklenen geniş bir evrenden seçildiği için model dışı faktörlerin etkileri de gözlemlenebilmektedir. Havuz Modeli'nde ise, ortak sabit tahmin edicisi, her bir kesit birim için aynı sabiti tahmin ettiğinden, α eğim katsayısının kesit birimler için aynı olduğu varsayılmaktadır. Bu çalışmada ise 9 birim (perakende ticaret işletmesi) ve 10 döneme (2009-2018) ilişkin serilerden meydana gelen bir panel veri seti olup, veri setinde belirli bir yatay kesit serisine (BİST' de işlem gören perakende ticaret işletmeleri) odaklanıldığı için Sabit Etkiler Modeli'nin kullanılmasının daha uygun olacağına karar verilmiştir.

Ancak, panellerin mikro veya makro özellik göstermeleri uygulanacak ekonometrik işlemlerde farklı uygulamaların kullanılmasına yol açmaktadır. Örneğin Baltagi (2013)'e göre uzun yatay kesit ve kısa zaman serisi boyutuna sahip paneller mikro panel, en az 10-20 dönemi kapsayan uzun zaman boyutuna sahip paneller ise makro paneller olarak kabul edilmektedir. Mikro panellerde uzun N (yatay kesit) ve sabit T (zaman) boyutu gerektiği için serilerde durağanlık koşulunun sağlanmasının zorunluluğu gerekli değilken, uzun N ve uzun T boyutuna sahip makro boyutlu panellerde durağanlık varsayımının sağlanması elzemdir (Baltagi, 2013, s. 1). Dolayısıyla bu çalışmaya konu olan veri seti hem yatay kesit hem de zaman serisi boyutu göz önünde bulundurulduğunda bir mikro panel veri seti olduğundan bundan sonraki açıklamalar, mikro panel veri varsayımları altında yapılmıştır.

Finansal ekonometri alanında yapılmış çalışmalar incelendiğinde hem zaman hem de yatay kesit analizini eşanlı olarak gerçekleştirme olanağı sunan panel veri analizlerinde değişkenler arasında sahte ilişkilere neden olunmaması için, değişkenlerin durağan olmaları koşulunun sağlanması gerektiği gözlemlenmiştir. Öte yandan, minimum 2 yatay kesit ve maksimum 10-20 arasında zaman boyutuna sahip panellere mikro panel, minimum 7-20 yatay kesit ve minimum 20-60 dönemi kapsayan panellere ise makro paneller denilmektedir (Baltagi, 2013, s. 14-20).

Dolayısıyla, uzun zaman boyutuna sahip makro paneller ile yapılan analizlerde zaman serilerinde durağanlık ve yatay kesit bağımlılığının olmaması gibi varsayımların sağlanması beklenmekte iken, mikro panel ile yapılan çalışmalarda bu varsayımların sağlanması zaman boyutunun kısıllığı nedeni ile gerekmemektedir (Baltagi, 2013, s. 1). Bu nedenle, bu çalışma kapsamı 9 yatay kesit ve 10 zaman boyutunu kapsayan bir mikro panel veri setinden oluştuğundan izleyen aşamalarda analizlerde değişkenlerin durağanlığı ve yatay kesit bağımlılığına ilişkin varsayımlar göz ardı edilmiştir.

4. BULGULAR

Bu bölümde panel veri analiz sürecinde yapılan spesifik testler ile testler sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

4.1. Çoklu Doğrusal Bağlantı

Panel veri analizlerinde regresyon işlemlerine başlamadan önce bağımsız değişkenler arasındaki yüksek korelasyon derecesinin neden olduğu olumsuz durumlar nedeni ile ortaya çıkan çoklu doğrusal bağlantı sorununun test edilmesi gerekmektedir (Gujarati, 2004, s. 342). Bu sorunun tespit edilerek, soruna sebebiyet veren değişkenlerin elenmesi ve bertaraf edilmesi için değişik yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden biri Varyans Artırıcı Faktör (Variance Inflation Factor, VIF) yöntemi olup, bu çalışmada çoklu doğrusal bağlantı sorununa ilişkin tespitin bu yöntem ile yapılmasına karar verilmiştir. Yöntemin uygulanma sürecinde, tüm bağımsız değişkenler arasından her biri, sırayla bir kez bağımlı değişken olarak belirlenmekte ve modeller kurulmakta, diğer değişkenler ise bağımsız değişken olarak bırakılarak tahmin edilen modellerde $[1/(1-R^2)]$ formülü ile hesaplanan R^2 değerlerine göre sonuca varılmaktadır (O'Brien, 2007, s. 673-675). VIF değerinin 4'e eşit veya 4'den büyük olması durumu regresyon modelinde yer alan değişkende çoklu-doğrusal bağlantı sorunu olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilmekte ve bu değere eşit veya bu değerden büyük değerlere sahip değişkenler çoklu doğrusal bağlantı sorununun bertaraf edilmesi için modelden çıkarılmaktadırlar. Diğer yandan, "4" olan sınır değeri bazı araştırmacılar için "5" veya "10" olarak da kabul edilmektedir (Açıkgöz, Uygurtürk ve Korkmaz, 2015, s. 427-433). Bu açıklamalar doğrultusunda, kurulan modeller yardımıyla elde edilen VIF değerleri sonuçları aşağıdaki Tablo 3'de verilmiştir:

Tablo 3. Değişkenlere İlişkin VIF Değerleri

Değişkenler	R ²	VIF Değerleri
TMT	0,151	1,178
FVOK	0,535	2,150
BYK	0,584	2,401
MDV	0,465	1,868
LKT	0,436	1,772
KLD	0,454	1,833
UVB	0,336	1,505

Tablo 3'de görüldüğü üzere, VIF değeri sonucu "4" değerinin üzerinde olan bağımsız değişken bulunmamaktadır. Dolayısıyla, çalışmanın bu noktasından sonra çoklu doğrusal bağlantı probleminin nedeni olacak herhangi bir değişken gözlemlenmediğinden, kalan testlerin diğer tüm değişkenler ile yapılmasına karar verilmiş ve analizlere devam edilmiştir. Daha önce de açıklandığı üzere mikro ve makro paneller için farklı ekonometrik işlemlerin uygulanması gerekmektedir. Bununla birlikte, çalışmada belirli bir yatay kesit serisine (BİST' de işlem gören perakende ticaret işletmeleri) odaklanıldığı için Sabit Etkiler Modeli' nin kullanılmasına karar verilmiştir. Ancak panel veri modelinin tahmininde havuzlanmış (pooled) ve sabit etkiler (fixed effects) regresyon modellerinden hangisinin geçerli olacağına F Testi ile karar verilebilmektedir.

F-testinde genel olarak verilerin birimlere göre farklılıkları test edilmektedir. Eğer veriler birimlere göre farklılık göstermiyorsa havuz modelinin eğer farklılık gösteriyor ise de sabit etkiler modelinin tercih edilmesi gerekmektedir (Tatoğlu, 2013, s. 164). Başka bir ifadeyle, panel veri modelinin tahmininde havuzlanmış (pooled) ve sabit etkiler regresyon modellerinden hangisinin geçerli olacağına F Testi ile karar verilmektedir. Bu nedenle, model sabit etki varsayımı altında tahmin edildiğinde, verilerin havuzlanıp (pooled) havuzlanamayacağı F-testi ile sınanmıştır. Elde edilen sonuçlara ise aşağıdaki Tablo 4’de yer verilmiştir. Tablo 4’den de görüldüğü üzere veri setinin iki boyut için eşanlı olarak havuzlanabileceği hipotezi 0,05 hata payı ile reddedilmiştir. Dolayısıyla modelin iki yönlü sabit etkiler modeli ile analiz edilmesine karar verilmiştir.

Tablo 4. F-Testi Sonuçları

Test Özeti	İstatistik	Olasılık Değerleri
F-Grup Sabit Etkiler	9,844	0,000
F-Zaman Sabit Etkiler	1,288	0,288
F-İki Yönlü Sabit Etkiler	6,404	0,000

4.2. Otokorelasyon Testi

İki yönlü sabit etkiler yönteminin kullanılmasına karar verildikten sonra bir sonraki aşamada veri setinde otokorelasyon probleminin olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Panel veri analizlerinde otokorelasyon önemli bir sorundur ve otokorelasyon problemi regresyon analizlerinde hata terimlerinin birbirleri ile ilişkili olması durumunda gözlemlenmektedir. Eğer hata terimleri birbirleri ile ilişkili ise bu durum otokorelasyon ya da serisel korelasyon olarak adlandırılmaktadır (Brooks, 2008, s. 150). Dolayısıyla, çalışmaya konu olan veri setinde otokorelasyon probleminin olup olmadığı Baltagi ve Li (1995) tarafından geliştirilen otokorelasyon testi ile araştırılmış ve test sonuçları aşağıdaki Tablo 5’ de gösterilmiştir.

Tablo 5. Otokorelasyon Testi Sonuçları

Test	İstatistik	Olasılık Değeri
LMP-istatistiği	8,251	0,004

Baltagi ve Li (1995) otokorelasyon test istatistiği sonucuna göre, modelde “Otokorelasyon yoktur” şeklinde kurulan boş hipotez reddedilmiştir. Yani, denklemlerdeki hata terimleri arasında otokorelasyon problemi bulunmaktadır ve bu problemin uygun yöntemler kullanılarak giderilmesi gerekmektedir.

4.3. Değişen Varyanslılık (Heteroskedasite) Testi

Çalışmada modeldeki varyans probleminin varlığı Breusch-Pagan LM (1979) yöntemi ile test edilmiş ve elde edilen sonuç aşağıdaki Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6. Değişen Varyans Testi

Test	İstatistik	Olasılık Değeri
LMh-istatistiği	17,519	0,000

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü üzere olasılık varyansın değeri 0,05’den küçüktür. Dolayısıyla bu durum modelde değişen varyans probleminin bulunmadığı üzerine kurulan sıfır hipotezinin reddedilmesi anlamına gelmektedir. Başka bir deyişle, kurulan modele ilişkin veri setinde bir heteroskedasite problemi bulunmaktadır ve problemin uygun yöntemler yardımı ile bertaraf edilmesi gerekmektedir. Lineer regresyon modelinin varsayımları sağlandığında bu modelin parametreleri yansız ve doğru sonuçlar vermektedir. Gözlemler arasında hata terimlerinin varyansı farklılaştığında ise değişen varyans sorunu ile karşılaşılır. Eğer hata terimleri değişen

varyansa sahip ise, EKK tahmincisi yansızlığını koruyor olsa bile, katsayıların doğruluğu şüpheye yol açmaktadır. Ayrıca, standart hataların tahmincisi de tutarsız olmaktadır. Yatay kesit analizlerinde olduğu gibi panel veri analizlerinde de bu durum ortak bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Sabit ve tesadüfi etkiler modellerinde değişen varyans problemi gözlemlendiğinden bu modellerle tahminde bulunmak yanlış sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, bu sorunun ortadan kaldırılabilmesi için hem otokorelasyon hem de değişen varyans sorunu altında parametre tahmini yapılmasına olanak sağlayan White'ın dönem kovaryans katsayısı yöntemi (White's period coefficient covariance method) ile standart hataların düzeltilmesi yöntemi uygulanmış ve elde edilen sonuçlar aşağıdaki Tablo 7'de gösterilmiştir:

Tablo 7. Panel Regresyon Sonuçları

Bağımlı Değişken: NO				
Yöntem: Panel En Küçük Kareler				
Dönem: 2009-2018				
Zaman: 10				
Yatay Kesit: 9				
Toplam Gözlem Sayısı: 90				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık-değeri
TMT	-0,013	0.009	-1,454	0,150
FVOK	-0,142	0.048	-2,947	0,004
BYK	0,022	0.012	1,732	0,087
MDV	0,051	0.032	1,588	0,116
LKT	0,537	0.077	6,889	0,000
KLD	0,038	0.030	1,252	0,214
UVB	-0,078	0.026	-2,972	0,004
C	-0,493	0.270	-1,824	0,071
R-kare		0,922	Akaike bilgi kriteri	-4,313
Düz. R-kare		0,906	Schwarz kriteri	-3,869
			Durbin-Watson	
F-istatistiği		58,775	istatistiği	1,576
Olasılık değeri		0,000		

5. SONUÇ

Günümüz ekonomik süreçleri rekabetin yoğunlaşması nedeniyle işletmeleri stratejik kararlar almaya zorlamaktadır. Stratejik kararların odak noktasını ise çalışma sermayesi yönetimi kapsamında nakit yönetimi oluşturmaktadır. Nakit yönetimi ile işletmelerin yatırım araçlarına yönelmesi ve bu alanlardan kâr elde etmesi mümkündür, ancak söz konusu yatırım araçlarına yönelebilmek için de işletmelerde nakit fazlası yaratılması gerekmektedir. Öte yandan nakit yönetiminde nakit giriş ve çıkışları arasında bir denge kurulmasını amaçlanmaktadır. Söz konusu dengenin sağlanması işletme kârlılığını doğrudan doğruya etkilemektedir. Buna karşın optimal nakit tutarının sağlanamaması hem işletmeleri fırsat maliyeti ile karşı karşıya bırakmakta, hem de işletmelerde operasyonel ve finansal düzeyde uygulamaların etkinliğini azaltabilmektedir. Bu çalışmada perakende sektöründe faaliyet gösteren ve BİST' de işlem gören 9 adet işletmenin nakit bulundurma politikalarını etkileyen değişkenler panel veri analizi yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmada nakit oranı bağımlı değişken olarak seçilmiş, toplam borçlar / toplam varlıklar, net maddi duran varlıklar / toplam varlıklar, faiz ve vergi öncesi kâr / toplam varlıklar, varlıkların doğal logaritması, uzun vadeli borçlar / toplam varlıklar, net satışlardaki değişim ve nakit temettü dağıtımı olarak kullanılmıştır. Çalışma sonucunda kârlılık, likidite ve uzun vadeli borçlanma değişkenlerinin 0.05, büyüklük değişkeninin ise 0.10 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte; faiz ve vergi öncesi kâr (FVÖK), uzun vadeli borçlanma değişkenleri negatif yönlü, büyüklük ve likidite değişkenleri ise pozitif yönlü olarak nakit yönetimini etkilemektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar Ferrerira ve Vilela (2004), Nguyen (2005), Ali ve Yousef (2013) sonuçlarıyla uyumludur. Buna göre, perakende sektöründe nakit bulundurma düzeyi arttıkça faiz ve vergi öncesi kâr ve uzun vadeli borçların toplam varlıkları finanse etme yüzdesi azalmakta; büyüklük ve likidite arttıkça ise nakit bulundurma düzeyi artmaktadır. Bu durum perakende sektöründe likit fonların FVÖK düzeyini azaltması, nedeniyle alternatif yatırım alanlarında değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu nedenle sektörde faaliyet gösteren işletmeler ellerindeki likidite fazlasıyla geriye doğru dikey büyüme yoluna gidebilirler. Bununla birlikte uzun vadeli borçlar yerine kısa vadeli borçlar yoluyla da dönen varlık finansmanını sağlayabilirler.

KAYNAKÇA

- Açıköz, E., Uygurtürk, H. ve Korkmaz, T. (2015). Analysis of factors affecting growth of pension mutual funds in Turkey. *International Journal of Economics and Financial issues*, 5(2), 427-433. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/363010>
- Ali, A. ve Yousaf S. (2013). Determinants of cash holding in German market. *IOSR Journal of Business and Management*, 12(6), 28-34. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/d150/d78d0ac27592e58242034cae9dd378e71cb2.pdf>
- Baltagi, B. H. (2013). *Econometric analysis of panel data*, Chichester: John Wiley & Sons.
- Baltagi, B. H. ve Li Qi. (1995). Testing AR(1) against MA(1) disturbances in an error component mode. *Journal of Econometrics*, 68(1), 133-151. doi: 10.1016/0304-4076(94)01646-H
- Bates, T. W. , Kahle, K. M. ve Stulz, R. (2009). Why do U.S. firms hold so much more cash than they used to ? *The Journal of Finance*, 64(5), 1985-2021. doi: 10.1111/j.1540-6261.2009.01492.x
- Bigelli, M. ve Vidal, J. S. (2012). Cash holdings in private firms. *Journal of Banking & Finance*, 36, 26-35. doi:10.1016/j.jbankfin.2011.06.004
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1979). A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation. *Econometrica*, 47(5), 1287-1294. doi: 10.2307/1911963
- Bolak, M. (2000). *İşletme finansı*. İstanbul: Birsen Yayınevi.
- Brooks, C. (2008). *Introductory econometrics for finance, second edition*. New York: Cambridge University Press.
- D'Mello, R., Krishnaswami, S. ve Larkin P. (2008). Determinants of corporate cash holdings: Evidence from spin-offs. *Journal of Banking & Finance*, 32(7), 1209-1220.
- Demir, E. ve Ersan, O. (2017). Economic policy uncertainty and cash holdings: Evidence from BRIC countries. *Emerging Markets Review*, 33, 189-200. doi: 10.1016/j.ememar.2017.08.001
- Dittmar, A. ve Mahrt-Smith, J. (2007). Corporate governance and the value of cash holdings. *Journal of Financial Economics*, 83(3), 599-634.
- Ferreira, M. A. ve Vilela, A. S. (2004). Why do Firms hold cash? Evidence from EMU countries. *European Financial Management*, 10(2), 295-319. doi: 10.1111/j.1354-7798.2004.00251.x
- Gill, A. ve Shah, C. (2012). Determinants of corporate cash holdings: Evidence from Canada. *International Journal of Economics and Finance*, 4(1), 70-79.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic econometrics*. McGraw Hill: New York.

-
- Hilgen, M. (2015). *The determinants of cash holdings: Evidence from German listed firms*. (Yüksek Lisans Tezi, Business Administration Financial Management Specialisation, University of Twente). Erişim adresi: https://essay.utwente.nl/68088/1/Hilgen_MA_MB.pdf
- Kamuyu Aydınlatma Platformu (2019). Kamuyu Aydınlatma Platformu Finansal Tablolar, Erişim adresi: <https://www.kap.org.tr/tr/>
- Kim, J., Kim, H. ve Woods, D. (2011). Determinants of corporate cash holding levels: An empirical examination of the restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*, 30, 568-574.
- Kusnadi, Y. (2011). Do corporate governance mechanisms matter for cash holdings and firm value? *Pasific-Basin Finance Journal*, 19(5), 554-570.
- Kutlu Furtuna, Ö. (2017). Nakit bulundurma düzeyinin sektörel analizi: Borsa İstanbul'da işlem gören reel sektör firmaları üzerine bir uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(3), 615-630.
- Nguyen, P. (2006). How sensitive are Japanese firms to earnings risk? evidence from cash holdings. *School of Banking & Finance, University of New South Wales*. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/84f9/fbe972e6f4688d0a433be18abe1233e89366.pdf>
- O'Brien, R. M. (2007). A caution regarding rules of thumb for variance inflation factors. *Quality & Quantity*, 41(5), 673-690. doi: 10.1007/s11135-006-9018-6
- Opler, T., Pinkowitz, L., Stulz, R. ve Williamson R. (1999). The Determinants and implications of corporate cash holdings. *Journal of Financial Economics*, 52(1), 3-46.
- Ozkan, A. ve Ozkan, N. (2004). Corporate cash holdings: An Empirical investigation of UK companies. *Journal of Banking & Finance*, 28, 2103-2134.
- Saddour, K. (2006), The determinants and the value of cash holdings: Evidence from French firms. *Centre de Recherches sur la Gestion Universite Paris Dauphine Cahier de Recherche*, 6, 1-33.
- Seifert, B. ve Gönenç, H. (2016). Creditor rights, country governance, and corporate cash holdings". *Journal of International Financial Management Accounting*, 27, 65-90.
- Terual, P. J. G. ve Solano, P. M. (2008). On The determinants of SMEs' cash holding: Evidence from Spain. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(1-2), 127-149.
- Uyar, A. ve Kuzey, C. (2014). Determinants of corporate cash holdings: Evidence from the emerging market of Turkey. *Applied Economics*, 46(9), 1035-1048.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). *Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayınları.

SUMMARY

In this study, the factors that affect the cash holding policies of the retail sector companies traded in Borsa Istanbul (BIST) are examined by micro panel data method and it is tried to determine whether the companies operating in a developing market can manage their cash assets effectively.

Therefore, the factors that are thought to affect the cash holding decisions of the companies were determined by a literature research and the factors were analyzed with the help of panel regression method. The data of 9 retail trade companies in the scope of the analysis for the years 2009-2018 were obtained by using the financial statements published on the Public Disclosure Platform (PDP) official website and it was tried to determine which factors had an effect on the cash holding policies of the companies.

However, the companies (MAVI and TKNSA) that were not included in the BIST retail trade sector but could not provide sustainability constraint were not included in the study. E-Views 9 package program was used for statistical testing of the model established with the help of panel data set. In the established model; the cash ratio calculated by proportioning the cash and cash equivalents in the balance sheets of the companies to the total assets was selected as the dependent variable. According to the results, it is seen that the profitability, size, liquidity and long term borrowing variables have a significant effect on the cash holding policies of the companies operating in the Borsa Istanbul.

Introduction

The use of cash and cash equivalents affects the overall operating activities of the firms. Therefore, the effective use of cash and equivalents is of great importance for the firms. The concept of cash consists of money, which is the main liquidity input of firms, and the size of demand deposits. On the other hand, cash management refers to the balance between the cash to be held and the size of demand deposits. In other words; cash management can be defined as accelerating cash inflows, slowing down cash outflows and deciding the distribution of current cash between cash, banks and securities (Bolak, 2000, p.99). Thus, firms that have achieved success in cash management have the opportunity to make timely payments related to their current activities, to be cautious against risks, to benefit from economies of scale more effectively and to improve relations with banks and financial institutions to a higher level. Cash management, on the other hand, drives firms to bear a significant opportunity cost. The fact that liquidity is too much and the alternative investment opportunities cannot be utilized raises the problem. Therefore, the concept of optimal cash amount in cash management is becoming an important problem for firms. Cash management has become more important due to the effect of fluctuations in inflation rates in relatively high liquid sectors such as the retail sector. In this study, it is aimed to determine the factors that affect the cash management of 9 firms operating in the retail sector and also traded in BİST AŞ. In the second part of the study, literature search is given and in the third part, data and methods are explained. In the fourth part of the study, the findings were evaluated and in the final part, the findings were interpreted.

Purpose

The purpose of this study is to determine the factors that affect the cash holding policies of the retail sector companies that are traded in Borsa Istanbul.

Method

In this study, the factors that affect the cash holding policies of the retail sector companies traded in Borsa Istanbul (BIST) are examined by micro panel data method.

Findings

Today's economic processes force businesses to make strategic decisions due to intensified competition. The focus of strategic decisions is cash management within the context of working capital management. With cash management, it is possible for companies to turn to investment instruments and make profits from these areas, but to surmount these investment instruments, cash surplus must be created in companies. On the other hand, it is aimed to establish a balance between cash inflows and outflows in cash management. Achieving the said balance directly affects the profitability of the company. On the other hand, failure to provide optimal cash amount both exposes companies to opportunity costs and may reduce the effectiveness of operational and financial practices in companies. In this study, the variables that affect the cash holding policies of 9 companies' operating in the retail sector and traded in BIST were examined by panel data analysis method. In this study, cash ratio was selected as dependent variable, total liabilities / total assets, net tangible fixed assets / total assets, earnings before interest and taxes / total assets, natural logarithm of assets, long term liabilities / total assets, change in net sales and cash dividend distribution. As a result of the study, it was found that profitability, liquidity and long term borrowing variables were significant at 0.05 and the size variable was 0.10.

However; EBIT, long-term borrowing variables negatively and size and liquidity variables positively affect cash management. The results obtained from the study are consistent with Ferrerira and Vilela (2004), Nguyen (2005), Ali and Yousef (2013). Accordingly, as the level of cash availability in the retail sector increases, EBIT and the percentage of long-term debt financing to total assets decrease; as the size and liquidity increases, the cash possession level increases. These findings show that liquid funds in retail sector should be evaluated in alternative investment areas due to the decrease in EBIT. For this reason, the companies operating in the sector may go backwards with vertical growth. However, they can also finance current assets through short-term debts instead of long-term debts.

ELEKTRONİK ALIŞVERİŞ KAPSAMINDA KONTROLSÜZ SATIN ALMA EĞİLİMLERİNİN İNCELENMESİNE YÖNELİK BİR UYGULAMA*

Muhammed Asif YOLDAŞ¹

Mustafa Said AKIN²

Atıf/©: Yoldaş, M., A. ve Akın, M., S. (2019). Elektronik alışveriş kapsamında kontrolsüz satın alma eğilimlerinin incelenmesine yönelik bir uygulama. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 430-446. doi: 10.17218/hititsosbil.596267

Özet: Bilgisayar ve internet kullanımının artmasıyla birlikte alışverişler internet üzerinden yapılmaya başlamıştır. Geleneksel alışverişlerde bahsedilen kontrolsüz satın alma olgusu elektronik ortamda yapılan alışverişlerde de kendini göstermeye başlamıştır. Bu çalışmanın temel amacı elektronik ortamda alışveriş yapanların kontrolsüz satın alma eğilimlerini ortaya koymaktır. Bu kapsamda çalışma konusuyla ilgili teorik bilgiler verildikten sonra Rize ilindeki elektronik ortamda alışveriş yapan 384 tüketici üzerinde uygulanan anket sonuçlarından elde edilen bulgular SPSS 16.0 paket programıyla analiz edilerek konuyla ilgili yorumlamalar yapılmıştır. Araştırma sonucunda tüketicilerin kontrolsüz satın alma eğilimi ile medeni durum ve cinsiyetleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra kontrolsüz satın alma eğilimi ile meslek, aylık gelir ve eğitim durumu arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Elektronik alışveriş, Elektronik Perakendecilik, Satın Alma, Kontrolsüz Satın Alma.

An Investigation of Compulsive Buying Tendency in the Context of Online Shopping

Citation/©: Yoldaş, M., A. ve Akın, M., S. (2019). An investigation of compulsive buying tendency in the context of online shopping. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 430-446. doi: 10.17218/hititsosbil.596267

Abstract: Due to the increasing of using of computers and internet, shopping has started to be made from the internet. Therefore, the compulsive buying phenomenon seems in normal in every trade, which also includes in electronic trade. The main goal of this study is to investigate the theoretical framework of compulsive buying tendencies of online shoppers in the electronic environment. In this study, which consists of electronic environment users living in the area of Rize, data was collected through a questionnaire. 384 data were analyzed by SPSS 16.0 package software. Results revealed that compulsive buying tendencies have significantly related to marital status and gender. Results also show that compulsive buying tendencies do not have a significant relationship with the profession, monthly income, and educational status.

Keywords: Electronic Shopping, Online Retail Management, Buying, Compulsive Buying.

Makale Geliş Tarihi: 24.7.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

*Bu çalışma Prof. Dr. M. Asif YOLDAŞ danışmanlığında Mustafa Said AKIN tarafından 22.3.2018 tarihinde tamamlanan "Elektronik ortamda alışveriş yapanların kontrolsüz satın alma eğilimleri üzerine bir araştırma (Rize ili örneği)" başlıklı ve 495690 tez no'lu yüksek lisans/doktora tezinden türetilmiştir." Ayrıca bu makale 14-17 Şubat 2019 tarihleri arasında Amasya Üniversitesinde düzenlenen Uluslararası Ekonomi Toplum ve Kültür Sempozyumunda sözlü bildiri olarak sunulmuş ve özeti sempozyum bildiri özet kitabında basılmış "Elektronik Alışveriş Kapsamında Kontrolsüz Satın Alma Eğilimlerinin İncelenmesine Yönelik Bir Uygulama" başlıklı bildirinin tamamlanmış halidir.

¹ Prof. Dr., Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü, muhammedasifyoldas@hitit.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-3010-7349>

² Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Mezunlu, m.said.akin@hotmail.com, <http://orcid.org/0000-0002-3207-5555>

1. GİRİŞ

Günümüzde elektronik ortamların gelişmesi ve hayatımızın her alanda girmesi ile birlikte, normal yaşamda karşımıza çıkan birçok olgu elektronik ortamda da karşımıza çıkmaya başlamıştır. Geleneksel çocuk oyunlarının yerini artık sanal ortamda oynanan bilgisayar oyunları almıştır. Ev hanımlarının yemek tarif defterlerinin yerini elektronik ortamdaki yemek tarifleri, yemek blokları almıştır. Telefonla bizzat aranan lokantaların sipariş telefonlarının yerini çeşitli yemek sipariş siteleri almıştır. Bunlarla birlikte çeşitli davranış modelleri de aynı şekilde elektronik ortamlara taşınmışlardır. İnsanların normal yaşamlarındaki ruh halleri ve davranış biçimleri elektronik ortamdaki kimliklerini de oluşturmuştur.

Her alanda olduğu gibi alışveriş alanında da küreselleşme, teknolojik ve kültürel gelişmeler etkili olmuş ve tüketici satın alma davranışlarında değişikliklere sebep olmuştur. Bu doğrultuda internet ve bilgisayar teknolojilerinin gelişmesi tüketicilere büyük olanaklar sağlamakla birlikte bir takım satın alma davranışlarının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu davranışlardan birisi de kontrolsüz satın alma davranışıdır. Satın alma eyleminin kontrolsüz bir şekilde yapılmasını ifade eden bu olgu sınırsız satın alma imkânlarının yanı sıra psikolojik sorunlar ve firmaların uyguladıkları pazarlama stratejilerinin etkisiyle de ortaya çıkan kontrolsüz satın alma ciddiye alınması gereken bir durum haline gelmiştir. Çünkü bu eğilim tedavi edilmesi gereken ve tüketicileri çeşitli maddi ve manevi sıkıntılar içerisine sokan bir durumdur. Kendisinde böyle bir davranış biçiminin olduğunu fark eden kişilerin söz konusu eğilimin boyutu büyümeden kontrol altına almaya çalışmaları gerekmektedir.

Bu çerçevede yukarıda önemine değinilen elektronik ortamda alışveriş yapan tüketicilerin kontrolsüz satın alma eğilimlerinin incelenmesi önem arz etmektedir. Evreninin Rize ilinde yaşayan elektronik ortam kullanıcılarının oluşturduğu çalışmada anket aracılığıyla veri toplanmıştır. Bu doğrultuda katılımcıların medeni durum, cinsiyet, yaş gibi demografik özellikleri elde edilmeye çalışılmıştır. Bunlara ilave olarak katılımcıların meslek, aylık gelir ve eğitim durumları da anket neticesinde elde edilmiştir. Daha sonra katılımcıların genellikle geleneksel mi yoksa online ortamlardan mı alışveriş yaptıkları tespit edilmiştir. Son olarak ise kontrolsüz satın alma eğilimi ölçeği (Ridgway, Kukar-Kinney ve Monroe, 2008, s. 628) kullanılarak kişilerin kontrolsüz satın alma eğilimleri belirlenmeye çalışılmıştır. Söz konusu ölçeğin Türkçeye çevrilmiş hali uyarlama yapılarak ankette kullanılmıştır (Korur ve Kimzan, 2016, ss. 61-62).

2. ELEKTRONİK ALIŞVERİŞ

Pazarlama ve perakendecilik faaliyetlerinin elektronik ortamda yürütülerek yapılması elektronik alışverişi ifade etmektedir. Her alanda olduğu gibi alışveriş alanında da, globalleşme, teknolojik, kültürel gelişmeler etkili olmuştur. Elektronik alışverişin gelişimi bilgisayar ve internetin kullanılmaya başlamasından sonra ortaya çıkmış bir kavramdır. Hatta bu tarz ürünlerin yaygınlaşmasından sonra elektronik alışveriş yaygınlaşmaya başlamıştır ki bu çok normaldir. İnternet bilgisayar teknolojileri kullanıcılara ve iş sahiplerine büyük olanaklar sağlamaktadır. Bu tarz yenilikçi olanakları her alanda takip etmek aslında yapılan iş ne olursa olsun hayati önem arz etmektedir. Söz konusu gelişmelerin gerisinde kalan, herhangi bir sektördeki herhangi bir oluşum kaybolmaya mahkûmdur (Tek, 2010, s. 16).

2.1. Elektronik Alışverişin Avantaj ve Dezavantajları

Elektronik alışveriş tüketiciler için pazarda yeni fırsatlar sağlayarak yeni pazarlara kolay ve düşük maliyetle ulaşmayı sağlamaktadır. Bu doğrultuda elektronik alışverişin bazı olumlu yönlerinden bahsetmek mümkündür. Öncelikle bir elektronik alışveriş ortamının 7 gün 24 saat hizmete açık

olmasını tüketiciler açısından en önemli avantaj olarak değerlendirmek mümkündür. Dolayısı ile herhangi bir kullanıcı, istediği herhangi bir günde, herhangi bir saatte internet aracılığı ile elektronik perakendecinin sitesini ziyaret ederek istediği ürüne bakabilir ve yine aynı şekilde istediği zaman siparişi internet sitesi üzerinden verebilmektedir (Enginkaya, 2006, s. 11).

Ayrıca elektronik ortamda satış yapan bir perakendeci işletme herhangi bir mağaza ya da AVM de olduğu gibi kira, komisyon, elektrik, güvenlik, su, temizlik giderleri, çalışanların ücreti, sigorta, prim gibi çeşitli giderlerin önemli bir kısmını ödemek zorunda kalmamaktadır. Elbette elektronik ortamların da çalışanları olmaktadır. Ancak ne mağaza kadar çok çalışana ihtiyaç olur ne de giderleri mağaza çalışanı kadar fazla olur. Diğer bir avantaj ise elektronik perakendeci için mağaza güncellemesi çok kolay olmaktadır. Buna karşılık herhangi bir mağazadaki güncellemeler ve değişikliklere bakıldığında hem mali açıdan büyük külfet olmakta hem de zaman alan uygulamalar olarak bilinmektedir. Yukarıda belirtildiği gibi bir elektronik perakendeci için web sayfasında değişiklik yapmak hem çok basit ve az zaman alan hem de maliyet açısından fazla yük getirmeyen bir eylemdir. Dolayısıyla tek bir uzman eleman değişiklikleri yaparak yayına sunabilmektedir (Behiç, 2019).

Birçok alanda olduğu gibi stok konusunda da elektronik perakendeciliğin birçok yararı vardır. Çünkü herhangi bir mağazada ürün stokuna sahip olmadan satışa başlama imkânı bulunmamaktadır. Ancak elektronik perakendecilikte herhangi bir stok bulundurma zorunluluğu yoktur. Müşteri ürünlerin çeşitli açılardan çekilmiş fotoğrafları sayesinde ürünü inceler, değerlendirir ve arzu ettiği takdirde yine elektronik ortam sayesinde siparişini vermek suretiyle alışverişini gerçekleştirmiş olur. Bu durum geleneksel alışverişe göre elektronik alışverişin stok bulundurmama avantajını ön plana çıkartmaktadır (Oğuz, 2006, ss. 42-43).

Her alanda bir takım dezavantajlar olduğu gibi elektronik alışveriş alanında da sakınca ve dezavantajlar bulunmaktadır. Konuya gerek müşteriler ve gerekse elektronik perakendeciler açısından bakıldığında, öncelikle satıcı ile müşterilerin birebir yüz yüze ilişki kuramamaları önemli bir dezavantaj olarak görülmektedir. Çünkü kararsız olan bir müşteriyi, yetenekli bir satıcı ya da tezgâhtar konuşarak ikna edebilmektedir. Ancak bu durum elektronik alışveriş alanında mümkün olamamaktadır. Elektronik alışverişin, elektronik perakendeci açısından dezavantajlarından bir diğeri ise müşterinin ürünü sipariş vererek ürüne sahip olduktan sonra iade etme oranı, mağazadan alınana göre daha yüksek olmasıdır. Bunun nedeni de müşterinin ürünü satın aldıktan sonra ürünü yakından görme ve deneme şansı bulamamasından kaynaklanmaktadır. Elektronik perakendeci açısından diğer bir önemli dezavantaj da müşterilerin bazı belli başlı elektronik perakendeciler dışında elektronik perakendecilere ve elektronik alışveriş ortamına karşı güven eksikliğinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Diğer bir açıdan bakıldığında insanların genel alışkanlıklarının değişmesi diğer alanlarda olduğu gibi elektronik ortamda da zor gerçekleşmektedir. Dolayısıyla tüketicilerin elektronik ortamlara karşı olan güvensizlikleri normaldir. Bu da elektronik perakendeci açısından bir dezavantaj olarak ortaya çıkmaktadır. Elektronik perakendeci açısından diğer bir dezavantaj ise, elektronik ortamda olan kıyasıya bir rekabet ortamıdır. Elektronik perakendeci rakiplerine karşı güçlü durumda değilse bu alanda başarılı olması mümkün görülmemektedir. Çünkü müşterilerin sayısız elektronik perakendeci içerisinden kendilerini tercih etmeleri zor olmaktadır. Müşteri de akılcı davranarak, kendisi açısından en kârlı, en kaliteli ve en uygun teklifi veren elektronik perakendeciyi tercih ederek alışverişini gerçekleştirmektedirler (Gökgül, 2014, ss. 80-81).

Elektronik alışverişin bu dezavantajlı yönlerine müşteri açısından bakıldığında en önemli dezavantajı daha önce de belirtildiği üzere müşteri satıcı ile yüz yüze gelememektedir ve isteklerini

yüz yüze satıcıya sunma imkânı bulunmamaktadır. Çünkü müşteri ürün/hizmetle ilgili sorunu olduğunda bunu satıcıya sormak istemektedir. Ayrıca diğer bir durum ise müşterinin ürünleri deneyerek alamamasıdır. Geleneksel alışverişlerde müşteri ürünü yakından inceler, dokunur, dener, öneri alır ve buna göre satın alma işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Ancak elektronik alışverişte ürün deneme şansı bulunmamaktadır. Elektronik perakendeciliğin müşteriler açısından diğer bir dezavantajlı durumu da ürünün karşılığını ödeyerek satın aldıkları anda sahip olamama durumları olabilir. Çünkü normal bir mağazadan bir ürünü satın alan müşteri, satın alma işlemini gerçekleştirdiği anda ürünün mülkiyetini de üzerine alarak mağazadan ayrılır. Ancak elektronik perakendecilikte ürün satın alındığında çeşitli aşamalardan sonra müşteriye ulaştırılmış olur. Bu süreçler ürün tedariki, paketlenmesi, kargoya verilmesi ve kargonun müşteriye ulaşması gibi çeşitli süreçlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla elektronik perakendecilikte, mağazalı perakendeciliğe göre satın alma süreci uzamaktadır. Bu da müşteriye elektronik alışverişten uzaklaşmasına sebep olabilmektedir. Bir diğer dezavantajlı durum ise internet ortamının güvenlik durumundan kaynaklanmaktadır. Örneğin bazen çeşitli medya araçlarında internet aracılığıyla yapılan çeşitli dolandırıcılık ve hacker haberleri müşterilerin internet üzerinden alışveriş yapmalarını olumsuz etkilemektedir. Ayrıca elektronik ortam kullanıcıları, elektronik ortamdan bir alışveriş yapmak istediklerinde her türlü adres, telefon, kredi kartı gibi çeşitli kişisel bilgileri elektronik ortama sunmaları gerekmektedir. Müşteriyle ilgili paylaşılan bu bilgiler bu ortamda doğabilecek herhangi bir açıktan dolayı müşterilerin mağdur olmalarına sebep olmaktadır. Sonuç olarak tüm bu eylemler elektronik ortamdan alışveriş yapmayı düşünen tüketicilerin güven problemi yaşamalarına neden olmaktadır (Kesici ve Elibol, 2004, ss. 323-324)

3.KONTROLSÜZ SATIN ALMANIN ORTAYA ÇIKIŞI, TANIMI VE GELİŞİMİ

Kontrolsüz satın alma 19.yy. sonrasında ortaya çıkan aslında psikolojik bir olgudur. Psikoloji literatürüne ilk olarak 'Oniomania' ismiyle girmiş olan olgu daha sonrasında ise "Kompulsif satın alma yani "kontrolsüz satın alma" olarak adlandırılmıştır. Kraepelin ve Bleuler tarafından ilk olarak dürtü kontrol güçlüğü olarak tanımlanmış ardından ise dürtüsel olarak kişinin satın alma isteğinin karşısında duramaması olarak ifade edilmiştir (Tavares, Black, Lobo ve Fuentes, 2008, s. 17).

Kontrolsüz satın alma davranışının net olarak bir tanımı bulunmamakla birlikte, kontrolsüzlük kısmı yani kompulsif, davranış kısmı psikolojik bir rahatsızlıktır ve satın alma ile birleştirildiğinde satın alma eyleminin kontrolsüz bir şekilde yapılmasını ifade etmektedir. Bu durum 19. yüz yıllarda büyük bir sorun olmamakla beraber gelişen teknoloji, iletişim, pazarlama gibi kavramlar karşısında özellikle günümüzde büyük bir sorun haline dönüşmüştür. Tüketicilerin her an her yerden her şekilde alışveriş yapabilme imkânı, her yerde her istediğine ulaşabilme imkânları ayrıca insanların ceplerinde nakit paraları olmamasına rağmen kredi kartları gibi çeşitli sistemsel imkânlarla alışverişlerinin kesintiye uğramadan gerçekleştirmelerinden dolayı günümüzde alışveriş yapmanın bir sınırı olmadığını ortaya çıkarmıştır. Dolayısıyla bu sınırsızlık imkânları kendisiyle beraber çeşitli psikolojik sorunları daha çok gün yüzüne çıkmakta ve literatürde büyük yer bularak çağın büyük problemleri arasına girmektedirler (Kimzan ve Korur, 2016, ss. 46-48).

Klasik pazarlama anlayışı dönemlerinde tüketicinin bir ürüne ihtiyaç duyduğunda söz konusu ürünü elde etmek için fazlaca zaman harcardı ve bazen de bütün çabalarına rağmen ürünü bulamazlardı. Fakat günümüzde iletişim ağlarının gelişmesi ve telekomünikasyon araçları sayesinde tüketicinin veya ürünün nerede veya hangi ülkede, hangi şehirde bulunduğu bir önemi kalmamıştır. Tüketiciler hangi ürüne hangi şekilde ulaşmak istediğine karar vermesi sadece bir tuşa basması ile gerçekleşmektedir. Üstelik ürünün üreticisi hangi kıtada, hangi ülkede, hangi şehirde olursa olsun dünyanın diğer ucundan istenilen ürünü kapıya kadar

getirtme imkânına sahip olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında söz konusu gelişme ve imkânlardan dolayı insanların alışveriş algısı değişmekte ve her şeye kolay ulaşabilmeleri sayesinde bir sınırsızlık kavramı ortaya çıkmaktadır. Bu gelişmeler zamanla kompulsif yani kontrolsüz satın alma veya sürekli tekrarlanan ve tekrarlanmadığı sürece de kişilere rahatsızlık veren psikolojik durumlara neden olabilmektedir. Bu da tüketicilerin çeşitli sosyo psikolojik sorunlar yaşamasına neden olmaktadır. Başka bir açıdan bakıldığında kontrolsüz satın alma denilen olgu, tüketiciyi satın alma öncesinde satın alma yönünde, satın alma sonrasında da maddi ya da pişmanlık yaşatarak problem yaşamasına neden olmaktadır (Tavares ve diğerleri, 2008, s. 17).

4. ARAŞTIRMANIN KONUSU VE AMACI

Günümüzde sosyo-ekonomik ve teknolojik gelişmeler sonucunda insanların tüketim alışkanlıklarında da gelişmeler meydana gelmiştir. Buna bağlı olarak tüketimin hedonik faktörlerin etkisinde ve dürtüsel olarak yapıldığının anlaşılması ile kontrolsüz satın alma kavramının pazarlama literatüründeki kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu açıdan bakıldığında kontrolsüz satın alma eğilimlerinin artması tüketicilerin hayatında problem teşkil etmeye başlamıştır. Bu problemin çözümü açısından tüketicilerin kontrolsüz satın alma eğilimlerinin araştırılması önem arz etmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, elektronik alışveriş kapsamında kontrolsüz satın alma eğilimlerini uygulamalı bir çalışma ile ortaya koymaktır.

Ayrıca konuyla ilgili yapılan araştırmalar incelendiğinde özellikle elektronik ortamdaki kontrolsüz satın alma eğilimleriyle ilgili çalışmaların çok fazla olmadığı kanaatine varılmış ve özellikle Rize ilinde daha önce böyle bir çalışmanın yapılmadığı düşünülerek bu konu tercih edilmiştir.

5. VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ

Çalışmada Rize ilindeki elektronik ortamda alışveriş yapan tüketicilerin kontrolsüz satın alma eğilimlerinin uygulamalı bir çalışmayla incelenmesi ve değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda değerlendirme, katılımcıların cinsiyeti, medeni durumu ve gelir seviyesi gibi çeşitli kıstaslar temel alınarak oluşturulmaya çalışılmıştır.

Bu çerçevede araştırma bulgularına esas teşkil edecek veriler, yargısal örnekleme yöntemiyle sadece elektronik ortamda alışveriş yapan 410 kişiye çalışmanın amacına uygun anket soruları yöneltilerek elde edilmeye çalışılmıştır. Ancak anket formlarından 26'sı gerekli özen gösterilmeden doldurulması ve eksik bilgi içermesi gibi nedenlerle değerlendirme dışında tutulmuştur. Kalan 384 anket, SPSS 16.0 yardımıyla incelenmiş ve gerekli istatistik teknikler ile analiz edilmiş ve gerekli yorumlamalar yapılmıştır.

5.1. Örneklemin Belirlenmesi

Çalışmanın evrenini Rize ilinde 18 yaş ve üzeri, elektronik ortamda alışveriş yapan tüketiciler oluşturmaktadır. Çalışma anketinin oluşturulması sürecinde Rize ilinde pilot çalışmalar uygulanmış ve anket formu bu çalışmalar neticesinde son halini almıştır. Çalışmanın veri toplama kısmında da anlatıldığı üzere, anket çalışması 410 kişiye uygulanmış ve bu sayının çalışmanın örneklemini için yeterli olduğu sonucuna varılmıştır (Coşkun, Altunışık, Bayraktaroğlu ve Yıldırım, 2015, s. 137).

Seçilen örnek büyüklük için örnekleme yöntemi olarak yargısal örnekleme yöntemi seçilmiştir. Yargısal örnekleme yönteminin seçilme nedeni, çalışmanın elektronik ortamda alışveriş yapanlar olarak sınırlarının belirlenmiş olmasıdır. Dolayısı ile elektronik ortamda daha önce hiç alışveriş yapmayan bir insana anket uygulamak çalışmanın sonuçları açısından ulaşılmak istenen doğru sonuçlara ulaşmayı engelleyecektir. Anket uygulaması sırasında insanlara sözlü kontrol sorusu

yani elektronik ortamda alışveriş yapıp yapmadıkları sorusu yöneltilerek alınan yanıtta göre anket uygulanıp uygulanmamaya karar verilmiştir.

5.2. Anketin Güvenilirliği ve Geçerliliği

Bilindiği üzere bir araştırmanın sonucunun doğru ve geçerli olması için yapılan işlemlerin doğru, güvenli ve geçerli olması gerekmektedir. Aynı şekilde yapılan herhangi bir anket çalışmasının da sonuçlarının doğru ve geçerli olmasının yolu, ankette bulunan ölçeğin güvenilirlik ve geçerlilik testlerinin yapılmasıdır. Bu bağlamda yapılan bu anket çalışmasında kullanılan Richmond Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi Ölçeğinde yer alan altı maddeye SPSS 16.0 paket yazılım programı ile güvenilirlik testi yapılmıştır. Ayrıca söz konusu ölçeğin farklı çalışmalarda kullanılmasından ve geçerli olduğu kabul görülmesinden dolayı uzman yorumları kapsamında geçerlilik analizi test edilmiştir (Karakoç, Dönmez, 2014, s. 47).

5.2.1. Anketin Güvenilirliği

Ankette bulunan kontrolsüz satın alma eğilimi ölçeğinin güvenilirliği Cronbach Alpha katsayısı ile ölçülmüştür.

Tablo 1. Güvenilirlik Testi

Cronbach Alpha Katsayısı	N
0,738	6

Yukarıda verilen Tablo 1 güvenilirlik testi sonucu olan Güvenilirlik Analizi Katsayısını vermektedir. Tabloya bakıldığında altı maddeden oluşan Richmond Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi Ölçeğinin anket ile uygulanmasıyla elde edilen örneklem sayısı sayesinde ulaşılan Güvenilirlik Analizi Katsayısı ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Bu da çalışmada elde edilen sonuçları olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır.

5.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma 2017 yılı içerisinde Rize ilinde Kasım ve Aralık aylarında uygulamalı olarak yapılmış bir araştırmadır. Dolayısı ile farklı zamanda ve farklı yöntem ve ölçeklerle elde edilebilecek veriler neticesinde farklı sonuçlar elde etmek mümkün olabilir. Bu bağlamda araştırmanın sınırlılıkları, 2017 yılı ve Rize ilinde uygulanmasıdır.

6. BULGULAR

Tanımlayıcı istatistikler bölümünde anketi cevaplandıran katılımcıların çeşitli istatistiksel bilgileri paylaşılacaktır. Bu bilgiler sayesinde anket katılımcıları hakkında genel bir kaniya varılması amaçlanmaktadır.

Tablo 3. Katılımcıların Medeni Durum Tablosu

Medeni Durum	N	Yüzde
Evli	204	53,1
Bekar	180	46,9
Toplam	384	100,0

Yukarıda bulunan Tablo 3 incelendiğinde ankete katılan kişi sayısının 384 olduğu görülmektedir. Katılımcıların 204'nün evli, 180'inin ise bekar olduğu görülmektedir. Yüzde olarak bakıldığında % 53,1 katılımcı evli, % 46,9 katılımcı ise bekadır. Katılımcıların evli, bekar durumlarının dağılımına bakıldığında dengeli bir dağılıma sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Katılımcıların Cinsiyet Tablosu

Cinsiyet	N	Yüzde
Erkek	212	55,2
Kadın	172	44,8
Toplam	384	100,0

Yukarıda bulunan Tablo 4 incelendiğinde ankete katılan 384 katılımcının 212'sinin erkek, 172'sinin ise kadın olduğu görülmektedir. Yüzde olarak ise % 55,2 katılımcının erkek, % 44,8 katılımcının ise kadın olduğu görülmekte ve dağılım açısından ise yine dengeli bir katılım olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Katılımcıların Yaş Tablosu

Cinsiyet	Ortalama	N
Erkek	35,64	212
Kadın	31,23	172
Toplam	33,67	384

Tablo 5 incelendiğinde, ankete katılan toplam 384 katılımcının yaş ortalamasının 33,67 olduğu görülmektedir. Bu rakam, araştırmanın her kesime hitap edebildiğini göstermektedir. Bu bağlamda çalışma katılımcılarının yaş ortalamasının 33,67 ile beklentileri karşılayabilecek bir yaş ortalamasına sahip olmaktadır. Katılımcıların kadın ve erkek yaş ortalamalarına bakıldığında Tablo 5'te görüldüğü gibi kadınların yaş ortalamalarının 31,23 olduğunu, erkeklerin ise yaş ortalamalarının 35,64 olduğu görülmektedir. Yine genel anlamda bakıldığında erkek ve kadın yaş ortalamaları açısından eşit bir yaş seviyelerinde olduğu görülmektedir.

Tablo 6. Katılımcıların Meslek Tablosu

Meslek	N	Yüzde
Memur	110	28,6
Özel Sektör	53	13,8
Serbest Meslek	12	3,1
İşçi	42	10,9
İşsiz	9	2,3
Öğrenci	121	31,5
Emekli	12	3,1
Ev Hanımı	25	6,5
Toplam	384	100,0

Katılımcıların mesleki durumlarına bakıldığında, Tablo 6'ya göre % 28,6 yani 110 kişinin memur, % 13,8 yani 53 kişinin özel sektör, % 3,1 yani 12 kişinin serbestmeslek, % 10,9 yani 42 kişinin işçi, % 2,3 yani 9 kişinin işsiz, % 31,5 yani 121 kişinin öğrenci, % 3,1 yani 12 kişinin emekli, % 6,5 yani 25 kişinin ev hanımı olduğu görülmektedir. Bu durum da katılımcıların çeşitli meslek gruplarına mensup olduğunu ve çalışmanın çeşitli meslek gruplarına yayıldığını göstermektedir.

Tablo 7. Katılımcıların Aylık Gelir Tablosu

Aylık Gelir TL	N	Yüzde
0-1500	157	40,9
1500-2500	88	22,9
2500-5000	114	29,7
5000+	25	6,5
Toplam	384	100,0

Toplam 384 katılımcı ile gerçekleştirilen anket çalışması neticesinde katılımcıların aylık gelir durumları belirlenmiştir. Tablo 7'ye bakıldığında katılımcıların 157'sinin yani % 40,9 ile büyük çoğunluğunun aylık gelirin 0 ile 1500 TL arasında olduğu görülmektedir. 88'ingelirinin yani % 22,9 oranının 1500 ile 2500 TL arasında olduğu görülmektedir. %29,7'sinin yani 14'ünün gelirin 2500 ile 5000 olduğu görülmektedir. 25 kişinin ise gelir seviyesinin 5000 ve üzeri olduğu ve toplamın içindeki oranın % 6,5 olduğu görülmektedir.

Tablo 8. Katılımcıların Eğitim Durumu Tablosu

Eğitim Durumu	N	Yüzde
İlköğretim	23	6,0
Lise	69	18,0
Üniversite	246	64,1
Lisansüstü	46	12,0
Toplam	384	100,0

Tablo 8'e göre katılımcıların 23'ünün yani % 6'sının eğitim durumunun ilköğretim seviyesinde olduğu görülmektedir. Katılımcıların 69'unun ise yani % 18'inin eğitim seviyesinin lise seviyesinde olduğu ve 246'sının yani % 64,1'inin eğitim seviyesinin üniversite olduğu görülmektedir. Ayrıca 46 kişi yani % 12'sinin eğitim seviyesinin ise lisansüstü olduğu görülmektedir. Genel anlamda bakıldığında katılımcıların çoğunluğunun eğitim seviyesinin en az lise seviyesi ve üzerinde olduğunu söylemek yerinde olacaktır.

6.1. Katılımcıların Alışveriş Tercihleri

Bu bölümde yapılan ankete katılan katılımcıların alışveriş tercihleri ile ilgili sorulan sorulara vermiş oldukları cevaplar analiz edilecektir.

Tablo 9. Katılımcıların Alışverişlerini Genellikle Yaptıkları Ortam Tablosu

Alışverişlerinizi Genellikle Hangi Ortamdan Yapıyorsunuz?		Cinsiyet		Toplam
		Erkek	Kadın	
Online	Adet	36	33	69
	% Cinsiyet	17,0%	19,2%	18,0%
	% Toplam	9,4%	8,6%	18,0%
Geleneksel	Adet	176	139	315
	% Cinsiyet	83,0%	80,8%	82,0%
	% Toplam	45,8%	36,2%	82,0%
Toplam	Adet	212	172	384
	% Cinsiyet	100,0%	100,0%	100,0%
	% Toplam	55,2%	44,8%	100,0%

Tablo 9'da görüldüğü gibi katılımcılara yönelik anket aracılığı ile sorulan soruda alışverişlerini genellikle hangi ortamda yaptıkları sorulmaktadır. Buradaki önemli nokta, kişilerin geleneksel seçeneğini işlettiklerinde çalışmanın amacı olan elektronik ortamda alışveriş yapan insanların kontrolsüz satın alma eğilimlerini inceleme amacına ters düşüldüğü düşünülmemelidir. Çünkü hiçbir insan her alışverişini ne sadece online ne de sadece geleneksel şekilde yapar. Ürüne göre, zamana göre, duruma göre bazı alışverişler online bazıları ise geleneksel yapılabilmektedir. Sorulan soru neticesinde genellikle, çoğunlukla hangi ortamı tercih ettikleri sorulmaktadır.

Katılımcılara sorulan "Alışverişlerinde Genellikle Tercih Ettikleri Ortam" sorusu neticesinde elde edilen Tablo 9 incelendiğinde, kadın erkek ayrımına bakmaksızın 384 katılımcının 69'u yani

toplamanın % 18'i alışverişlerini genellikle online ortamlarda yaptıklarını, 315 kişi yani % 82'si ise alışverişlerinde çoğunlukla geleneksel ortamları tercih ettiklerini belirtmektedirler. Bu durum elektronik ortamların bu denli geliştiği günümüzde bile insanların genellikle tercih ettikleri ortamın geleneksel ortamlar olduğunu ve online ortamları tercih etmedikleri sonucunu göstermektedir. Bunun nedenlerini farklı bir çalışma konusu ile araştırılabilir olması gerektiği anlamına gelmektedir.

Kadın ve erkek olarak ayrı şekilde alışverişlerde genellikle tercih edilen ortamlar incelendiğinde ise; Tablo 9'a göre toplam 212 erkek katılımcının 36'sı yani erkeklerin % 17'si alışverişlerinde genellikle online ortamları tercih ederken, 176'sı yani erkeklerin % 83'ü ise alışverişlerinde genellikle geleneksel yolları tercih etmektedirler. 172 kadın katılımcının ise 33'ü yani toplam kadın katılımcı sayısının % 19,2'si alışverişlerinde çoğunlukla online ortamları tercih ederken, 139'u yani toplam kadın katılımcıların % 80,8'i alışverişlerinde genellikle geleneksel ortamları tercih ettiklerini belirtmektedirler.

6.2. Katılımcıların Kontrolsüz Satın Alma Eğilimleri Üzerine Analizler

Bu bölümde anket katılımcılarının anketin son bölümünde yer alan Richmond Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi Ölçeği'ne vermiş oldukları cevaplar üzerinden çeşitli incelemeler ve analizler yapılacaktır. Ki-Kare testi sayesinde çeşitli değişkenler ile kontrolsüz satın alma eğiliminin ilişkileri incelenerek çıkarımlarda bulunulacaktır.

Richmond ölçeği altı adet cümle içeren bir ölçektir. Kişilerin ankette 6 adet cümleye 1 ile 7 arasında katılım derecelerini belirtmeleri istenmektedir. Kişilerin bu cümlelere verdikleri puanların toplamı 25 puan veya üzeri olduğunda o kişinin kontrolsüz satın alma eğilimi gösterdiği sonucu çıkmaktadır. 25 puandan az puan çıkan kişilerin ise kontrolsüz satın alma eğilimi göstermedikleri sonucu çıkmaktadır (Ridgway ve diğerleri, 2008, s. 628).

Tablo 10. Katılımcıların Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi Tablosu

Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi	N	Yüzde
Yok	345	89,8
Var	39	10,2
Toplam	384	100,0

Önceki paragrafta da bahsedildiği üzere 25 puan üzeri çıkan katılımcıların SPSS programına anket kodlamaları 1, 25 puandan az çıkan katılımcıların SPSS programına anket kodlamaları da 0 şeklinde yapılarak Tablo 10 elde edilmiştir. Anket katılımcılarının herhangi bir ayırım yapılmaksızın kontrolsüz satın alma eğilimi tablosuna bakacak olursak, Tablo 10'a göre 384 katılımcının 345'i yani % 89,8'i kontrolsüz satın alma eğilimi göstermemektedir. 39 kişi ise yani toplam katılımcıların % 10,2'si kontrolsüz satın alma eğilimi göstermektedir. Rize ilinde % 10 oranında, yani her 100 kişiden 10 kişide kontrolsüz satın alma eğilimi olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü örneklemin belirlenmesi bölümünde de bahsedildiği üzere, seçilmiş olan örneklem yeter sayısı çıkan sonuçların evrene genellemek mümkündür.

Tablo 11. Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi ile Medeni Durum İlişkisi Ki-Kare Bağımsızlık Test Tablosu

Medeni Durum	Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi		Toplam
	Yok	Var	
Evli	191	13	204
Bekar	154	26	180
Toplam	345	39	384
	Değer	df	p (2-sided)
Pearson Ki-Kare Değeri	6,828 ^a	1	0,009
Yates Ki-Kare Değeri	5,972	1	0,015
N	384		

a. En düşük beklenen değer 18,28.

Kontrolsüz satın alma eğilimleri ile medeni durumun ilişkisi incelendiğinde Tablo 11’de görüldüğü üzere Ki-Kare test sonucuna bakıldığında en düşük beklenen değer 18,28 olduğu sonucu çıkmıştır. Dolayısı ile 2x2 ki-kare testinde en düşük beklenen değer 5 ile 25 arasında çıkması durumunda Yates ki-kare değeri kabul edilmelidir. Elde edilen Yates ki-kare değerinin 0,015 çıktığı görülmektedir. Çıkan sonucu yorumlamak gerekirse, kontrolsüz satın alma eğilimi gösterme durumunun medeni durum ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. ($\chi^2=5,972$; $p=0,015<0,05$)

Çalışmada anlamlı çıkan kontrolsüz satın alma eğilimi ile medeni durum ilişkisinin başka çalışmalardaki durumlarına da bakmak gerekirse; örneğin Zeynep Üster’in (2014) yapmış olduğu çalışmada da kontrolsüz satın alma eğilimi ile medeni durum arasında anlamlı ilişki olduğu sonucuna varılmıştır (s. 67).

Yapılan başka bir çalışmaya bakıldığında ise Buket Özoğlu ve Hasan Bülbül’ün (2017) yapmış oldukları çalışmada medeni durumun teknoloji ürünlerini satın alma konusunda anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır (s. 777). Bu anlamda Niğde ilinde yapılan bu çalışmada çıkan sonuçlar Rize ilinde de aynı doğrultuda çıkmış olduğu söylenebilir. Ancak giyim üzerine yapılmış olan içgüdüsel alışverişlerde medeni durumun etkisinden aynı şekilde söz etmek mümkün değildir.

Baran Arslan ve Abdullah Öz’ün (2016) Harran Üniversitesi öğrencileri üzerinde yapmış oldukları kontrolsüz satın alma üzerine olan bir çalışmada medeni durum ile kontrolsüz satın alma eğilimleri arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir (s. 346). Bu durum da Şanlıurfa ili ile Rize ilinde bu konuda benzerlikler olduğunu göstermektedir.

Tablo 12. Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi ile Cinsiyet İlişkisi Ki-Kare Bağımsızlık Test Tablosu

Cinsiyet	Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi		Toplam
	Yok	Var	
Erkek	204	8	212
Kadın	141	31	172
Toplam	345	39	384
	Değer	df	p (2-sided)
Pearson Ki Kare Değeri	21,131 ^a	1	0,000
Yates Ki Kare Değeri	19,598	1	0,000
N	384		

a. En düşük beklenen değer 17,47.

Kontrolsüz satın alma eğilimleri ile cinsiyet ilişkisi incelendiğinde Tablo 12’de görüldüğü üzere Ki-Kare test sonucuna bakıldığında en düşük beklenen değerin 17,47 olduğu sonucu çıkmıştır. Dolayısı ile 2x2 ki-kare testinde en düşük beklenen değerin 5 ile 25 arasında çıkması durumunda Yates ki-kare değeri kabul edilmelidir. Elde edilen Yates ki-kare değerinin 0,000 çıktığı görülmektedir. Çıkan sonucu yorumlamak gerekirse, kontrolsüz satın alma eğilimi gösterme durumunun cinsiyet ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. ($\chi^2=21,131$; $p=0,000<0,05$)

Medeni durumda da bahsedilen Baran Arslan ve Abdullah Öz’ün (2016) çalışmasında yine medeni durum gibi cinsiyetin de kontrolsüz satın alma eğilimi ile istatistiki olarak anlamlı ilişkisi olduğu ortaya konmuştur (s. 346).

Bir diğer çalışma olan Buket Özoğlu ve Hasan Bülbül’ün (2017) çalışmasında ise cinsiyetin kontrolsüz satın alma konusunda giyim ürünleri açısından anlamlı ilişkileri olmadıkları ortaya konmuştur (s. 777).

Bir diğer çalışmada Hasan Bardakçı, Oğuzhan Özçelik ve Serpil Kılıç’ın (2016) Azerbaycanlı tüketiciler üzerinde yapmış oldukları çalışmada cinsiyetin, kredi kartı kullanımı, promosyonlu ürün tercihleri, taksitli alışverişe yönelme açısından insan üzerinde etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Yapılan analizlerde de anlamlı fark olduğu sonucuna varılmıştır (s. 626).

Tablo 13. Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi ile Aylık Gelir İlişkisi Ki-Kare Bağımsızlık Test Tablosu

	Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi		Toplam
	Aylık Gelir	Yok	
0-1500	134	23	157
1500-2500	81	7	88
2500-5000	106	8	114
5000+	24	1	25
Toplam	345	39	384
		Değer	df
Pearson Ki Kare Değeri		6,211 ^a	3
N		384	p (2-sided)
			0,102

a. (12,5%) Beklenen değerler 5’ten küçük. En düşük beklenen değer 2,54.

Kontrolsüz satın alma eğilimleri ile aylık gelir ilişkisi incelendiğinde Tablo 13’te görüldüğü üzere Ki-Kare test sonucuna bakıldığında %12,5 oranında beklenen değerlerin 5’ten küçük olduğu sonucu çıkmıştır. Dolayısı ile %20’nin altında olduğu için Pearson Ki-Kare değeri kabul edilir ve bu değer 0,102 çıktığı görülmektedir. Çıkan sonucu yorumlamak gerekirse, kontrolsüz satın alma eğilimi gösterme durumunun aylık gelir ile istatistiki olarak herhangi anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu savunulamaz. ($\chi^2=6,211$; $p=0,102>0,05$)

Normalde insanların genel düşünceleri fazla gelir elde ettikçe insanların gereksiz harcamalara daha fazla girdikleri yönünde olabileceken, çıkan sonuç aslında bu düşüncenin yanlış olduğunu göstermektedir. Çünkü çıkan sonuçlara göre aylık gelirin kontrolsüz satın alma eğilimi ile herhangi bir ilişkisi bulunmamaktadır.

Tablo 14. Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi ile Eğitim Durumu İlişkisi Ki-Kare Bağımsızlık Test Tablosu

Eğitim Durumu	Kontrolsüz Satın Alma Eğilimi		Toplam
	Yok	Var	
İlköğretim	22	1	23
Lise	64	5	69
Üniversite	214	32	246
Lisansüstü	45	1	46
Toplam	345	39	384
	Değer	df	p (Exact Sig.) (2-sided)
Pearson Chi-Square Değeri	6,896 ^a	3	0,077
N	384		

a. (25,0%) Beklenen değerler 5'ten küçük. En düşük beklenen değer 2,34.

Kontrolsüz satın alma eğilimleri ile eğitim durumu ilişkisi incelendiğinde Tablo 14'te görüldüğü üzere Ki-Kare test sonucuna bakıldığında %25 oranında beklenen değerlerin 5'ten küçük olduğu sonucu çıkmıştır. Dolayısı ile %20'nin üzerinde olduğu için Exact Sig. değeri kabul edilir ve bu değer 0,077 çıktığı görülmektedir. Çıkan sonucu yorumlamak gerekirse, kontrolsüz satın alma eğilimi gösterme durumunun eğitim durumu ile istatistiki olarak herhangi anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu savunulamaz. ($\chi^2=6,896$; $p=0,077>0,05$)

Kontrolsüz satın alma eğiliminin ilişkilerini incelediğimiz bütün etmenlere genel olarak baktığımızda cinsiyetin doğuştan gelen bir durum olduğu için, etkisinin de çalışma neticesinde doğuştan geldiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Dolayısı ile çıkan neticeler doğuştan gelen ve psikolojik olan nedenlere de bağlanabilir. Farklı bir çalışmada bu durumun doğuştan gelme nedenleri, psikolojik etmenleri üzerinde çalışılabilir.

7.SONUÇ

Günümüz teknolojik gelişmeleriyle birlikte normal yaşamda olan kavramlar artık elektronik ortamlarda da karşımıza çıkmaktadır. Kontrolsüz satın alma kavramı da bu kavramlardan birisidir. Bu çalışmada kontrolsüz satın alma eğilimleri ve çeşitli etmenlerle olan ilişkileri uygulamalı bir anket çalışması neticesinde araştırılmaya çalışılmıştır. Anket, Rize ilinde 18 yaş üzerinde en az bir kez internetten alışveriş yapmış olan bireylerin seçilmesi amacıyla yargısal örnekleme tekniği kapsamında 384 kişiye uygulanarak veriler SPSS 16,0 paket programı ile analiz edilmiştir. Ankette bulunan çeşitli etkenlerin birbirleriyle ve kontrolsüz satın alma eğilimi ile olan ilişkileri ise Ki-Kare Testi yardımıyla analiz edilerek veriler elde edilmiştir.

Çalışma kapsamına dâhil olan katılımcılar ile ilgili genel bilgiler şöyledir: Medeni durum açısından katılımcıların % 53'ünü yani çoğunluğu evlilerden oluşurken, % 47'si ise bekâr katılımcılardan oluşmaktadır. Cinsiyet açısından çoğunluğunu % 55,2 ile erkekler, % 45,8'ini ise kadınlar oluşturmaktadır. Katılımcıların yaş ortalaması 33,67'dir. Meslek açısından katılımcıların % 31,5 ile çoğunluğunu öğrenciler ve % 28,6'sını memurlar oluşturmaktadır. Aylık gelir açısından bakıldığında katılımcıların % 40,9 ile çoğunluğu 0-1500 TL arasında bir gelire sahiptir. Katılımcıların % 82 ile çoğunluğu alışverişlerini genellikle geleneksel ortamda yapmaktadırlar. Katılımcıların % 44,5 ile çoğunluğu çevrimiçi alışverişlerde ürünler hakkında bilgi sahibi olabilmek için arama motorlarından faydalanmaktadırlar.

Kişilerin kontrolsüz satın alma eğilimi gösterme durumlarının çeşitli ilişkilerine bakıldığında; kontrolsüz satın alma eğiliminin meslek, aylık gelir ve eğitim ile herhangi bir anlamlı ilişkisi bulunmazken, medeni durum ve cinsiyetleriyle anlamlı bir ilişkisi olduğu ortaya konmuştur. Bu duruma önce medeni durum açısından bakıldığında, bekâr katılımcıların evlilere göre hayatlarında daha az sorumluluğa sahip olduklarından kontrolsüz satın alma eğilimi gösterebilecekleri sonucuna varılmıştır. Çünkü evli bireyler % 6,4'ü kontrolsüz satın alma eğilimi gösterirken, bekâr katılımcılarda bu oran % 14,4 seviyelerine çıkmaktadır. Bu bağlamda bekâr tüketici ile evli tüketiciler arasında kontrolsüz satın alma eğilimi açısından farklılık ortaya çıkmış ve dolayısıyla bu durum istatistiksel olarak da anlamlı çıkmaktadır. Duruma cinsiyet açısından bakıldığında, kadın tüketicilerin alışverişle olan ilişkisi herkesçe bilinen bir durumdur. Burada da çıkan sonuçlar bu algıyı destekler niteliktedir. Erkekler % 3,8 oranında kontrolsüz satın alma eğilimi gösterirken, kadınların kontrolsüz satın alma eğilimi gösterme oranı ise %18 seviyelerine çıkmaktadır. İstatistiksel olarak da çıkan bu sonucun, yani kontrolsüz satın alma eğilimlerinin cinsiyetle anlamlı ilişkisi olduğu ortaya konmuştur.

Çalışma sonuçları konuyla ilgili diğer çalışmalarla karşılaştırıldığında, Arslan ve Öz'ün (2016) yaptıkları çalışma sonucundan da anlaşıldığı gibi, medeni durum ve cinsiyetin kontrolsüz satın alma eğilimi ile istatistiki olarak anlamlı ilişkisi olduğu ortaya konmuştur (s. 346). Dolayısı ile sonuçlar bu açıdan paralellik göstermektedir. Ancak Özoglu ve Bülbül'ün (2017) çalışmasındaki sonuçlara göre cinsiyetin kontrolsüz satın alma eğilimi ile ilişkisi istatistiki olarak anlamlı çıkmazken bizim çalışmamızda bu durum istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmıştır (s. 777). Bir diğer çalışmada Bardakçı vd. (2016) Azerbaycanlı tüketiciler üzerinde yapmış oldukları çalışmada cinsiyetin, kredi kartı kullanımı, promosyonlu ürün tercihleri, taksitli alışverişe yönelme açısından insan üzerinde etkisi olduğu sonucuna varılarak, çalışmamız sonuçlarıyla da bu açıdan paralellik göstermektedir (s. 626).

Sonuç olarak çalışmadan da anlaşıldığı gibi kontrolsüz satın alma eğilimi ciddiye alınması gereken bir durumdur. Çalışmada da bahsedildiği üzere kontrolsüz satın alma eğilimi tedavi edilmesi gereken ve kişileri hayatta çeşitli maddi ve manevi sıkıntılar içerisine sokan bir durumdur. Kendisinde böyle bir eğilim olduğunu fark eden kişilerin eğilimin boyutu ve kendilerini sokabilecekleri sıkıntılı durumların boyutu büyümeden kontrolsüz satın alma eğilimini kontrol altına almaya çalışmaları gerekmektedir ve ayrıca bunun için profesyonel yardım almaları gerekmektedir. Kontrolsüz satın alma eğilimine sahip olan kişilerin çevresindeki insanların da bilinçli hareket etmeleri gerekmektedir. Eğilime sahip olan kişiler maddi durumu yetersiz olsa da alışveriş yapma isteğinin önünde durmamaktadırlar. Maddi durumu yerinde olmayan eğilim sahibi tüketiciler, finansal kuruluşlar başta olmak üzere çevresi ve yakınlarından borç alarak alışveriş yapma yoluna gidebilmektedir. Bireyde böyle bir durum fark edildiğinde kendisine maddi imkân sağlamak yerine kalıcı çözüm odaklı davranılması gerekmektedir.

Sonuç olarak benzer çalışmaların farklı analiz yöntemleriyle yapılması durumunda farklı sonuçlar ortaya çıkabileceği düşünülmektedir. Ayrıca aynı çalışma aynı bölgede farklı zaman dilimlerinde farklı kesimler üzerinde yapıldığında farklı sonuçlar elde edileceği unutulmamalıdır.

KAYNAKÇA

Arslan, B. ve Öz, A. (2016). Üniversite öğrencilerinin demografik özelliklerinin kompulsif satın almaları üzerindeki etkisinin incelenmesi, *Akademik Bakış Dergisi*, 55, 341-351.

- Bardakçı, H., Özçelik, O. ve Kılıç, S. (2016). Cinsiyet ile tüketici davranışları arasındaki ilişkinin incelenmesi ve ampirik bir uygulama, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 620-626.
- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu S. ve Yıldırım E. (2015). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri spss uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Enginkaya, E. (2006). Elektronik perakendecilik ve elektronik alışveriş, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 6(1), 10-16.
- Behiç, Y. (2018, Eylül). E-ticaretin avantajları nelerdir?, Erişim Adresi: <https://www.eticaretgunlugu.com/e-ticaret-nedir-e-ticaretin-avantaj-ve-dezavantajlari-nelerdir/>
- Gökgül, M. (2014). *Türkiye’de elektronik ticaret ve işletmelere, tüketicilere sağladığı avantajlar, dezavantajlar* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karakoç, F. Y. ve Dönmez, L. (2014). Ölçek geliştirme çalışmalarında temel ilkeler, *Tıp Eğitimi Dünyası Dergisi*, 40, 39-49.
- Kesici, B. ve Elibol, H. (2004). Çağdaş işletmecilik açısından elektronik ticaret, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11, 303-329.
- Korur, M. G. ve Kimzan, H. S. (2016). Kompulsif satın alma eğilimi ve alışveriş sonrası pişmanlık ilişkisinde kontrolsüz kredi kartı kullanımının rolü: avm müşterileri üzerine bir araştırma, *Tüketici ve Tüketici Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 43-71.
- Oğuz, J.(2006). *Marka yönetimi ve marka yönetiminin perakendecilerin tutumuna etkileri üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Özoğlu, B. ve Bülbül, H. (2017). İçgüdüsel satın alma ve demografik özellikler ile ilişkisi: teknoloji ve giyim ürünlerinde karşılaştırmalı bir analiz, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Dergisi*, 22(3), 769-783.
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M. ve Monroe, K. B. (2008). An expanded conceptualization and a new measure of compulsive buying, *Journal of Consumer Research*, 35, 622-632.
- Tavares, H., Black, D. W., Lobo, D. S. ve Fuentes, D. (2008). Compulsive buying disorder: a review and a case vignette, *Revista Brasileira de Psiquiatria*, 30, 16-23.
- Tek, Ö. B. (2010). Türkiye’de perakendecilik çağı ve büyük ölçekli perakendeci mağazaların gelişimi. *Perşembe Konferansları*, 24: Ankara, Rekabet Kurumu Yayınları.
- Üster, Z. (2014). *Elektronik ortamda alışveriş yapanların kontrolsüz satın alma eğilimlerinin incelenmesi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karabük.

SUMMARY

Introduction

The conduct of marketing and retailing activities in the electronic environment means electronic shopping. As in all other areas, globalization, technological and cultural developments have been effective in shopping and caused changes in consumer buying behaviors. The development of the internet and computer technologies has provided great opportunities for consumers and has led to a number of purchasing behaviors. One of these behaviors is compulsive buying tendencies. Compulsive buying, which has emerged as a result of psychological problems and marketing strategies implemented by firms, has become a fact that needs to be taken seriously, because, this tendency is a situation that needs to be treated and put consumers into various financial and moral problems. People who realize that they have such behavior should try to control the size of the trend before it grows.

In this context, the phenomenon called compulsive buying directly affects users in an electronic environment like another environment. Identifying these impacts is important for understanding consumers. For these reasons, compulsive buying tendencies need to be examined in practice.

In this study, compulsive buying tendencies of consumers who shop in the electronic environment are examined. In this study, which consists of electronic environment users living in the area of Rize, data was collected through a questionnaire. The demographic characteristics of the participants such as marital status, gender, and age were tried to be obtained. In addition, profession, monthly income and educational status of the participants were obtained as a result of the survey. Afterward, it was determined whether the participants usually shop traditionally or online. Finally, compulsive buying tendency scale was used to determine participants' compulsive tendencies.

Research Problem

Today, as a result of socio-economic and technological developments, human consumption habits have also changed. Therefore, the use of compulsive buying concept in marketing literature has become widespread with the understanding that consumption is done impulsively and under the influence of hedonic factors. From this point of view, the increase in compulsive buying tendencies has become a problem in the life of consumers. In order to solve this problem, it is important to investigate the compulsive tendency of consumers. Besides, when the researches on the subject were examined, it was concluded that the studies related to the compulsive buying tendencies in the electronic environment were inadequate. Also, this subject was preferred especially considering that no such study was conducted in the province of Rize before.

Purpose and Approach

The compulsive buying tendency is a situation that needs to be taken seriously for consumers. Compulsive buying tendencies, whether in stores or the electronic environment, should be treated as it is a behavior that puts consumers in financial and moral difficulties in their lives. The people who have this tendency cannot get past the desire to shop even if their financial situation is insufficient. When such a situation is noticed in a person, his/her social circle should be solution-oriented instead of providing financial opportunity. In addition, consumers who realize that there is such a tendency should be controlled before the size of this tendency grows and seek professional help if necessary.

In this study, it is underlined that the control of compulsive buying tendency, which is an indispensable condition for the consumers themselves and the order of family life, is important.

In this study, it is aimed to examine and evaluate the compulsive buying tendencies of consumers who shop in the electronic environment in Rize province through an applied study.

Method

In this study, it is aimed to examine and evaluate the compulsive buying tendencies of consumers who shop in the electronic environment in Rize province through an applied study. Accordingly, the evaluation was based on various criteria such as gender, marital status and income level of the participants.

In this context, the data that will be the basis of the research findings were obtained by asking survey questions to 410 people. However, 26 of the questionnaires were excluded from the evaluation due to the fact that they were filled without importance care and contain incomplete information. The remaining 384 questionnaires were analyzed with the help of SPSS 16.0 and analyzed with the necessary statistical techniques and necessary interpretations were made.

Findings

In this study, compulsive buying tendencies and their relationship with various factors are tried to be revealed as a result of an applied survey. The questionnaire was applied to 384 people with judgmental sampling method in order to select the people who have made purchases over the age of 18 in Rize province. The relationships between various factors in the survey and each other and compulsive buying tendency were analyzed by Chi-Square Test and the data were obtained.

The mean age of the participants is 33.67. In terms of marital status, 53% of the participants are married and 47% are single participants. In terms of gender, the majority of the participants are men with 55.2% and women are 45.8%. In terms of occupation, the majority of the participants are students with 31.5% and civil servants are 28.6%. It can be said that the majority of the participants are young and students. In terms of monthly income, 40.9% of the respondents have an income between 0-1500 TL.

As mentioned in the study, people who have a compulsive buying tendency cannot prevent their desire to shop even if their financial situation is insufficient. 82% of the participants usually make their purchases in a traditional environment. In addition, 44.5% of the participants stated that they use search engines about products in online shopping. In addition, when the various relationships between the participants' compulsive buying tendency are examined; profession, monthly income, and education have no significant relationship with uncontrolled purchasing tendency.

Conclusions

With today's technological developments, the concepts that are in normal life now appear in electronic environments. One of these concepts is compulsive buying tendency. Compulsive buying tendencies have evolved from past to present in the online environment as in every field. In the past, when there was no internet use, compulsive buying activities were carried out in stores and other sales points. However, with the widespread use of electronic devices and especially the use of the internet and mobile applications, it has also changed the dimensions of compulsive buying and evolved compulsive buying activities.

Electronic environment and internet facilities have different effects on compulsive buying. For example, it is a fact that the phenomenon of social media leads consumers to electronic shopping. When a person who is prone to compulsive buying, follows the trends in the electronic environment while using social media, the predisposition of the person can lead to compulsive

buying. In short, with the widespread use of the internet and social media, compulsive buying tendencies increased in electronic media.

In this study, various relationships between participants' compulsive buying tendencies were tried to be examined. In this context, it is concluded that there is no significant relationship between compulsive buying tendency and profession, monthly income and education. However, the significant relationship between the participants' compulsive buying tendencies and marital status and gender was revealed. Because it is concluded that single individuals may have more compulsive buying tendency than married ones when they think that they have less responsibility. When the issue is analyzed in terms of gender, there is a significant relationship between compulsive buying tendency and gender. In other words, it is revealed that female consumers have more compulsive buying tendency than men. As a result, both male and female consumers should receive psychological support, individual and group treatment, family and friend support in order to avoid compulsive buying. Thus it is important for the people around that person to support them in this direction that the treatment process can be overcome better.

ALGILANAN AŞIRI NİTELİKLİLİĞİN İŞ TATMİNİ VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ: ÖRGÜT TEMELLİ ÖZSAYGININ DÜZENLEYİCİ ROLÜ

Ali ACARAY¹

Atıf/©: Acaray, A. (2019). Algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkisi: örgüt temelli özsaygının düzenleyici rolü. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 447-468. doi: 10.17218/hititsosbil.589092

Özet: Algılanan aşırı niteliklilik, çalışanların sahip oldukları eğitim, beceri, deneyim, yetenek gibi özelliklerinin işin gereklerine göre fazla olmasıdır. Çalışanların kendilerini bu şekilde hissetmeleri, onların iş tatmini ve işten ayrılma niyeti gibi tutumlarını olumsuz olarak etkileyebilmektedir. Ancak bu olumsuz sonuçlar da çeşitli koşullar ortaya konularak azaltılabilir. Bu çalışmanın amacı, örgüt temelli özsaygının, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolünü araştırmaktır. Çalışmanın verileri, kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak bankalarda çalışmakta olan 316 örneklemin anketlere verdikleri cevaplardan elde edilmiştir. Analiz sonuçları, algılanan aşırı nitelikliliğin çalışanların iş tatminlerini azalttığını ve işten ayrılma niyetlerini artırdığını ortaya çıkarmıştır. Ayrıca örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyici bir rol üstlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Aşırı Niteliklilik, İş Tatmini, İşten Ayrılma Niyeti, Örgüt Temelli Özsaygı

The Effect of Perceived Overqualification on Job Satisfaction and Intention to Quit: The Moderating Role of Organization-Based Self-Esteem

Citation/©: Acaray, A. (2019). The effect of perceived overqualification on job satisfaction and intention to quit: the moderating role of organization-based self-esteem. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 447-468. doi: 10.17218/hititsosbil.589092

Abstract: Perceived overqualification is that the characteristics of employees such as education, knowledge, skills, and abilities are more than the requirements of job description. Employees' feeling in this way may negatively affect job satisfaction and intention to quit. But, these negative work outcomes could be lessened through various conditions. The aim of this study is to examine the moderating role of organization-based self-esteem on the effect of perceived overqualification on job satisfaction and intention to quit. The data of the study were gathered by the survey technique from 316 employees working full time in the banking sector by using convenience sampling method. Research results carried out that perceived overqualification was related to lower satisfaction and to higher intention to quit. Organization-based self-esteem had a moderating role on the effect of perceived overqualification on job satisfaction and intention to quit.

Keywords: Perceived Overqualification, Job Satisfaction, Intention to Quit, Organization-Based Self-Esteem

1. GİRİŞ

İnsan kaynakları, günümüz rekabet ortamında örgütlerin stratejik üstünlüğe ulaşmasında sahip olduğu temel kaynaklardan biri olarak kabul edilmekte (Çalışkan, 2010, s.101) ve doğru yetkinlik ve beceriyle donanmış olanların örgüte çekilmesi ve örgütte tutulması ise örgütlerin başarısında ve başarısızlığında belirleyici olmaktadır (Keser ve diğerleri, 2012, s.15). Dolayısıyla çalışan ile iş

arasındaki uyumun elde edilmesi ve bunun sağlanmasında da ilk olarak doğru özellikleri taşıyan çalışanların örgüte çekilmesinin gerekliliği bulunmaktadır (Yıldız ve diğerleri, 2017, s.41). Fakat çalışanların özellikleri ile işin başarılı biçimde gerçekleştirilmesinde gerekli özelliklerin uyumlaştırılması, başka bir ifade ile ihtiyaç duyulan becerilere sahip olanların istihdam edilebilmesi insan kaynakları uygulayıcılarının karşılaştıkları zorluklardandır (Grugulis, 2003, s.3). Bu zorluğun başarılması halinde sağlanan uyum başta iş tatmini, örgütsel bağlılık olmak üzere iş tutumlarını pozitif ve işten ayrılma niyetini negatif, iş performansı ve örgütsel vatandaşlık davranışı gibi pek çok davranışı da pozitif olarak etkilediğine dair ilgili yazında destekleyici çalışmalar yer almaktadır (Kılıç ve Yener, 2015, s.164). Ancak eğitim seviyesindeki artış, küresel değişme ve gelişmeler, ekonomik krizlerin mevcudiyeti gibi çeşitli durumlar çalışanların işinin gerektirdiği beceri ve eğitimden daha fazlasına sahip olmasına neden olmuştur (Alfes ve diğerleri, 2016, s.84; Luksyte ve diğerleri, 2011, s.279). Örneğin, 2009 yılında Amerika'daki ekonomik durgunlukta hızla artan işsizlik nedeniyle sekiz milyon çalışanın eğitim, beceri ve uzmanlıklarının çok altında çalıştıkları ve buna benzer çalışma biçimlerinin dünyanın geri kalanında da (örneğin, Kanada, Avrupa, Çin, Pakistan) söz konusu olduğu ifade edilmektedir (Zhang ve diğerleri, 2015, s.61; Luksyte ve diğerleri, 2011, s.279). Bu bakımdan yaygın bir hale dönüşmüş aşırı nitelikli çalışanların istihdamı meselesi, araştırmacıların gündemine önemli bir eksik istihdam konusu olarak girmiştir (Zhang ve diğerleri, 2015, s.61). Başka bir açıdan ise aşırı niteliklilerin işe alındıktan sonra uyumsuzluğun ortaya çıkabilme ihtimali nedeniyle mutsuzluğun ortaya çıkabileceğinin beklenmesine rağmen (Erdogan ve diğerleri, 2011a, s.216), bu kişilerin mutluluklarının nasıl sağlanabileceği ve örgütlerde kalmalarının nasıl sürdürülebileceği de düşünülmelidir.

Çalışanların eğitim, tecrübe, bilgi, yetenek ve beceri gibi özellikler bakımından yaptığı işin gereklerinden daha fazlasına sahip olması durumunda, bir eksik istihdam şekli olarak aşırı niteliklilik ortaya çıkabilmektedir (Erdogan ve Bauer, 2009, s.557; Johnson ve Johnson, 2000, s.538). Çalışanların diğerlerine göre kendisine yönelik aşırı niteliklilik algılamasına sahip olması da (Maynard ve diğerleri, 2006, s.512) psikolojik bir özellik olarak çeşitli tutum ve davranışlara yol açabilmektedir (Erdogan ve diğerleri, 2011a, s.216-217). Yapılan çalışmalarda algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini ve örgütsel bağlılıkta bir azalışa (Mutlu, 2013; Erdogan ve Bauer, 2009; Fine ve Nevo, 2008; Maynard ve diğerleri, 2006; Johnson ve diğerleri, 2002), işten ayrılma niyetinde (Yıldız ve diğerleri, 2017; Mutlu, 2013; Erdogan ve Bauer, 2009; Maynard ve diğerleri, 2006), iş arama davranışında (Maynard ve Parfyonova, 2013) ve üretkenlik karşıtı iş davranışlarında bir artışa yol açtığı (Luksyte ve diğerleri, 2011) ortaya konulmuştur. Algılanan aşırı nitelikliliğin iş performansına etkisine dair yapılan çalışmaların bulgularında ise bir farklılaşma olduğu görülmektedir (Fine ve Nevo, 2008, s.347). Akbıyık (2016) ile Bolino ve Feldman'ın (2000) çalışmasında iki değişken arasındaki ilişkinin negatif olduğu, Erdogan ve Bauer (2009) ile Fine ve Nevo'nun (2008) çalışmasında ise pozitif olduğu ortaya konulmuştur.

Algılanan aşırı nitelikliliğin ortaya koyduğu sonuçlarla ilgili olarak yazındaki çalışmaların niceliğindeki artışa rağmen, böyle bir çalışan özelliğinin potansiyel olumsuz etkilerini azaltabilecek değişkenlere ilişkin yapılan çalışmaların sayısı çok azdır (Erdogan ve Bauer, 2009, s.557). Akbıyık (2016) alternatif iş fırsatları, Erdogan ve Bauer (2009) güçlendirme ve Yıldız ve diğerleri de (2017) kolektif şükranın algılanan aşırı nitelikliliğin çeşitli bağımlı değişkenler ile ilişkisinde düzenleyicilik rollerini incelemişlerdir. Akbıyık'ın (2016) beş yıldızlı otel çalışanları üzerinde yaptığı çalışmasında algılanan iş fırsatlarının yüksek olması halinde algılanan aşırı nitelikliliğin görev performansı üzerindeki olumsuz etkisinin azaldığı; Erdogan ve Bauer'ın (2009) bir perakende zincir mağazalarında çalışanlar üzerinde yaptığı çalışmasında ise güçlendirmenin algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini, işte kalma niyeti üzerindeki olumsuz etkilerini azalttığı

ortaya konulmuştur. Dolayısıyla algılanan aşırı nitelikliliğin ortaya koyabileceği sonuçlara etkisinin çeşitli düzenleyici değişkenlerle incelenmesi yazının gelişimine katkılar sunacaktır.

Örgüt temelli özsaygı, söz konusu düzenleyici değişkenlerden birisi olarak düşünülmektedir. Örgüt temelli özsaygı, çalışanın bir örgüt üyesi olarak kişisel yeterlilik ve değerliliğine ilişkin değerlendirmelerini yansıtan özsaygının özel bir şeklidir (Gardner ve Pierce, 1998, s.50). Bu noktadan hareketle, iş ve örgütsel deneyimler sonucunda oluşan örgüt temelli özsaygının yüksek ve düşük olduğu koşullarda çalışanların tutum ve davranışlarında farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Pierce ve diğerleri (1989, s.644-645,) yüksek örgüt temelli özsaygıya sahip bir çalışanın sıkı çalışarak, iyi performans göstererek ve kendisinden beklenen fazlasını yaparak kendisine dair olumlu bakış açısını geliştirmeye ve artırmaya çalıştığını ifade etmektedirler. Buna karşın düşük bir örgüt temelli özsaygıya sahip olan çalışan ise yetenekleri konusunda kendine güvenmemekte ve başarısızlık korkusundan dolayı başarı potansiyeli olan etkinliklerden kaçınmaya çalışmaktadır. Lee (2003, s.1046) de, çalışanın yüksek seviyede örgüt temelli özsaygıya sahip olması halinde örgütüne karşı daha olumlu tutum ve davranışlar ortaya koyabileceğini ifade etmiştir. Dolayısıyla daha önceki çalışmalarla da ortaya konulan algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatminini azaltıcı (Erdogan ve Bauer, 2009; Fine ve Nevo, 2008; Maynard ve diğerleri, 2006) ve işten ayrılma niyetini artırıcı etkisinin (Yıldız ve diğerleri, 2017; Erdogan ve Bauer, 2009; Maynard ve diğerleri, 2006) örgüt temelli özsaygının yüksek düzeyinde azalacağı beklenmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı; örgüt temelli özsaygının, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ilişkisindeki düzenleyicilik rolünü araştırmaktır. Çalışmanın verileri, bankacılık sektörü çalışanlarından toplanmıştır. Bu sektörün seçilmesinin nedeni ise; Türkiye’de işsizlik oranlarının yüksek olduğu düşüldüğünde çalışanlar işe kabul oranlarını artırmak, daha fazla imkanların olduğu işlerde çalışmak, yeni koşullara hazır olmak gibi düşüncelerle sürekli olarak niteliklerini artırmak istemektedir. Bankacılık sektörü de çalışanların bu düşüncelerle kendilerine gelecek aradığı sektörlerdendir. Ayrıca bu çalışmanın, algılanan aşırı nitelikliliğin daha çok sonuçlarına yönelik yapılan çalışmaların niceliğinde bir artış sağlamasının yanı sıra algılanan aşırı nitelikliliğin olumsuz etkilerinin çeşitli düzenleyicilerle azaltılabileceğini de ortaya koymasının, hem ilgili yazına katkı sağlaması hem de uygulayıcıların sorunun çözümündeki alternatiflerini zenginleştirmesi beklenmektedir. Bu tür düzenleyici değişkenlerin ortaya konulması, örgütlerin aşırı nitelikli çalışanların potansiyel olarak ortaya koyabilecekleri yüksek performans sonuçlarından faydalanabilmesine yardımcı olabilecektir. Dolayısıyla araştırmanın sonucunda elde edilen bulguların ışığında uygulayıcılara önerilerde bulunulacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZ GELİŞTİRME

2.1. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin İş Tatminine Etkisi

Algılanan aşırı niteliklilik, bir çalışanın pozisyonunun gerektirdiği özelliklere göre eğitim, tecrübe, bilgi, yetenek gibi konularda daha fazlaya sahip olması halidir (Maynard ve diğerleri, 2006, s.511). Başka bir tanımlamaya göre ise çalışanın, işin yapılmasında kullanmadığı ya da gerek duymadığı fazladan beceri, eğitim, deneyim gibi niteliklere sahip olması halidir (Erdogan ve diğerleri, 2011a, s.217). Johnson ve diğerleri de (2002, s.425) algılanan aşırı nitelikliliği, çalışanların fazladan iş niteliklerine sahip olduklarını ya da işle ilgili yeni beceriler edinme ve kullanma konusunda yetersiz fırsatlara sahip olduklarını algılamaları olarak ifade etmişlerdir.

Aşırı nitelikliliğin ölçümü, objektif ve subjektif olarak gerçekleştirilmektedir (Luksyte ve diğerleri, 2011, s.280; Johnson ve diğerleri, 2002, s.427). Objektif ölçümde işin gerekleri ile çalışanın sahip olduğu özelliklerinin belirli standartlara göre karşılaştırılması söz konusudur (Brynin ve Longhi,

2009, s.114). Ancak bir işin gerçekten ne kadar eğitim, beceri ve deneyim gerektirdiğini belirlemek de kolay değildir (Mutlu, 2013, s.5). Subjektif ölçümde ise çalışanın kendisi ile ilgili ve diğerlerine göre değişebilecek algılaması söz konusudur (Erdogan ve Bauer, 2009, s.558; Maynard ve diğerleri, 2006, s.518). Ayrıca subjektif ölçümde çalışanların aşırı nitelikleri, işe girmeden önce (istihdam öncesi) ve işe girdikten sonra (istihdam sonrası) şeklinde de değerlendirilebilir. İşe başvuran adayın kendisine ait algısı ya da işverenin değerlendirilmesini içeren ölçütler aracılığıyla nitelikliliği değerlendirilebilir. Bununla birlikte işe başladıktan sonra ise çalışanın nitelikliliği kendi algısı ya da yöneticilerinin değerlendirmeleri aracılığıyla yapılabilir (Erdogan ve diğerleri, 2011b, s.263). Maynard ve diğerleri de (2006, s.518) çalışmalarında, bir çalışanın psikolojik durumunun davranış üzerinde doğrudan etkiye sahip olması nedeniyle algılanan aşırı nitelikliliğin gerçek aşırı nitelikliliğe göre daha uygun olabileceğini belirtmişlerdir. Dolayısıyla yazında, aşırı nitelikliliğin algılamaya dayanan ölçümünün çalışan tutum ve davranışları üzerinde daha çok etkili olduğu ifade edilmekte (Lauver ve Kristof-Brown, 2001, s.455) olup, bu çalışmada aşırı nitelikliliğin algılanan tarafına odaklanılarak etkisi incelenmektedir.

Algılanan aşırı nitelikliliğin çok boyutlu bir kavram olarak (Erdogan ve diğerleri, 2011a, s.217), algılanan uyumsuzluk ve algılanan gelişmeme olmak üzere iki boyutlu olduğu; çalışanın sahip olduğu niteliklerin işin gerekleri ile uyumlu olmaması algılanan uyumsuzluğu, işe dair gelişim imkanlarının çalışanın beklentilerini tam olarak karşılamaması ise algılanan gelişmeme boyutunu ifade etmektedir (Karacaoğlu ve Arslan, 2018, s.109). Yıldız ve diğerleri (2017) de, Türk kültüründe yaptıkları çalışmada, algılanan aşırı nitelikliliğin iki boyutlu olduğunu tespit etmişlerdir: kendini üstün görme ve işini küçük görme. Kendisi üstün görme, çalışanın sahip olduğu niteliklerin işin gerektirdiklerinden fazla olması halindeki algılaması iken; işini küçük görme ise çalışanın, sahip olduğu niteliklerini işin icrasında kullanmaması halindeki algılamasıdır.

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan iş tatmini, örgütsel davranış yazınında üzerinde en çok çalışılan iş tutumlarından biridir (Mcshane ve Von Glinow, 2014, s.74). İş tatmini, çalışanların iş ve çalışma şartlarını değerlendirmesi neticesinde sahip oldukları duygudaki pozitif yön veya memnuniyet olarak ele alınmaktadır (Locke, 1976, s.1304). İş tatmini, çalışanın işiyle ilgili öznel bir değerlendirmesidir (Johnson ve Johnson, 2000, s.540). İş tatmininde yüksek bir seviyeye sahip çalışanın işine ve örgütüne tutumu pozitif olurken, düşük bir seviyeye sahip çalışanın ise tutumu negatif olmaktadır (Özpehlivan, 2018, s.45).

Johnson ve diğerleri (2002, s.426), algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini üzerinde çalışanların beklentilerinin karşılanmaması neticesinde etkili olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini arasındaki ilişki Görelî Yoksunluk Teorisi (relative deprivation theory) çerçevesinde incelenmektedir (Erdoğan ve Bauer, 2009, s.558; Johnson ve diğerleri, 2002; Johnson ve Johnson, 2000, s.538). Görelî Yoksunluk Teorisi'ne (Crosby, 1984) göre, bireylerin nasıl hissettiklerini ve davrandıklarını açıklamada nesnel durum ve koşulların dikkate alınması yeterli olmamakta, durum ve koşullara tepkilerin subjektif değerlendirmeleri önemli olmaktadır. Teori, eğer çalışan bir şeyi istediğinde ve onu almaya hak ettiğini hissettiğinde ama ona ulaşamadığında hayal kırıklığına, hüsrana uğrayabileceğini iddia eder. Erdoğan ve Bauer de (2009, s.558) eğitim, bilgi, deneyim, yetenek bakımından aşırı nitelikli çalışanların yüksek hedefleri olan kişiler olarak düşük nitelikli işleri kabul etmek zorunda kaldıklarında hayal kırıklığı ve yoksunluk hissedebileceklerini ve bu algılamının da onların düşük iş tatmini gibi olumsuz iş tutumlarını güçlendirebileceğini ileri sürmüştür. Yapılan çalışmalarda da, algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatminini azalttığı ortaya konulmuştur (Mutlu, 2013; Erdogan ve Bauer, 2009; Fine ve Nevo, 2008; Maynard ve diğerleri, 2006; Johnson ve diğerleri, 2002). Teori ve yapılmış

çalışmaların bulgularına dayanarak algılanan aşırı nitelikliliğin çalışanların iş tatminlerini azaltabileceği beklenmektedir. Bu bağlamda aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür:

H₁: Algılanan aşırı niteliklilik iş tatmini üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1a}: Algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu iş tatmini üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1b}: Algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu iş tatmini üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

2.2. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin İşten Ayrılma Niyetine Etkisi

Araştırmanın diğer bağımlı değişkeni olan işten ayrılma niyeti ise, işten ayrılmaya karar vermeden evvelki zihindeki düşünce veya planlama adımı olup örgütlerde ortaya çıkabilecek olası problemlerin işaretini vermesi açısından önemli bir araştırma konusudur. İşten ayrılma niyeti, çalışanların yürüttükleri işleri veya kariyerlerini bırakıp başka bir işte veya kariyerde devam etme arzusudur (Çekmecelioğlu, 2014, s.26). İşten ayrılma niyeti, örgütlerdeki iş koşullarına yönelik tatminsizliği ortaya koyması bakımından çalışanların yıkıcı ve aynı zamanda aktif bir eylemi şeklinde tanımlanmaktadır (Rusbult ve diğerleri, 1988, s.599).

Algılanan aşırı niteliklilik, çalışanın işi ile arasındaki uyum eksikliği, uyuşmazlıktır. Aşırı nitelikliliğin hem örgütler hem de çalışanlar adına olumsuz sonuçlar ortaya koyabileceğine ilişkin hipotezler kurulmaktadır (Maynard ve Parfyonova, 2013, s.437). Çalışanların işten ayrılma niyetleri de söz konusu olumsuz sonuçlardan biridir. Algılanan aşırı niteliklilik ile işten ayrılma niyeti değişkenlerinin ilişkisi, Kişi-çevre Uyumu Teorisi (Kristof, 1996) içerisinde yer alan Kişi-iş Uyumu Teorisi (person-job fit theory) çerçevesinde incelenebilir. Kişi-iş uyumu teorisindeki iş, kişi ile çevre arasındaki uyumda yer alan çevrenin farklı düzeylerinden (örneğin iş, örgüt, meslek) birisidir (Irak, 2012, s.14). Uyum, kişinin özellikleri ile çalışma koşullarının özellikleri arasındaki eşleşmeyi ifade eder (Maynard ve Parfyonova, 2013, s.437). Kişi-iş uyumu Edwards (1991) tarafından, kişinin sahip olduğu yetenekleri ve işin gerekleri veya kişinin beklentileri ve işin çalışana arz ettikleri arasındaki uyum şeklinde ele alınmıştır. Dolayısıyla yüksek bir uyumun olumlu sonuçlara, düşük bir uyumun ise arzu edilmeyen sonuçlara yol açabileceği söylenebilir. Algılanan aşırı niteliklilik hali de çalışanların eğitim, yetenek, bilgi, beceri gibi özellikler açısından işin gereklerinden daha fazlaya sahip olması anlamına (Maynard ve diğerleri, 2006, s.511) geldiği için, kişi ile işi arasında bir uyumsuzluk ortaya çıkabilir ve bu uyumsuzluk doğrultusunda da çalışanlar işten ayrılma niyeti içerisinde olabilirler. Yapılan çalışmalarda da algılanan aşırı nitelikliliğin işten ayrılma niyeti ile pozitif bir ilişkide olduğu incelenmiştir (Yıldız ve diğerleri, 2017; Mutlu, 2013; Erdogan ve Bauer, 2009; Maynard ve diğerleri, 2006). Ayrıca aşırı nitelikliliğe sahip çalışanlar daha fazla arzuladıkları mücadeleyi işlerinde bulamadıklarında işten ayrılma niyetinde de olabilirler (Mutlu, 2013, s.19). Teori ve yapılmış çalışmalar bağlamında aşağıdaki hipotezler ortaya konulmuştur:

H₂: Algılanan aşırı niteliklilik işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{2a}: Algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{2b}: Algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

2.3. Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü

Örgüt temelli özsaygı, özsaygı kavramından farklı bir yapı olarak değerlendirilmektedir (Pierce ve Gardner, 2009, s.394). Özsaygı, bireyin kendisinin yeterliliği ve değerliliği ile ilgili subjektif bir değerlendirmesi (Pierce ve Gardner, 2009, s.393) iken, örgüt temelli özsaygı ise çalışanların içindeki buldukları örgütte türlü rollerde bulunarak icra ettikleri görevler neticesinde kendilerinin önemli, değerli, anlamlı olduğunu düşünerek bireysel gereksinimlerini yerine getirmelerindeki inanç düzeyleridir (Pierce ve diğerleri, 1989, s.625). Örgüt temelli özsaygı, özsaygı kavramına karşılık bağlama özgüdür ve zaman içinde değişmeyen oldukça istikrarlı bir inançtır (Tang ve Cayayan, 2016, s.5). Örgüt temelli özsaygıda, çalışanların kendilerini pozitif olarak değerlendirmelerinde içinde buldukları örgüt önemlidir, çünkü örgüt, çalışanların öz değerlerinin ve kimliklerinin temel bir bileşenidir. Çalışanlar da kendilerini örgütleri için önemli/değerli ve örgütün refahına katkıda bulunma yeteneğine sahip olarak görürler (Van Dyne ve diğerleri, 2000, s.7). Örgüt temelli özsaygı, çalışanların kişisel yeterlilik ve değerlilik duygularını yansıttığı için yüksek seviyeye sahip olanlar örgütte kendilerinin önemli ve değerli olduğuna inanırlar (Royle, 2010, s.35). Ayrıca bir işin başarılı biçimde tamamlanmasını tecrübe ve yetenek gibi niteliklerine dayandıran çalışanlar, kendilerini etkili ve yeterli hissederek pozitif bir imaj ortaya koyarlar ki, bu durum onların örgüt temelli özsaygılarını güçlendirebilir (Akalin, 2006, s.54-55). Bu bağlamda çalışanların yüksek seviyede örgüt temelli özsaygıya sahip olmaları, onların motivasyonunu besleyebilir ve pozitif tutum ve davranışlar ortaya koymalarına neden olabilir.

Mossholder ve diğerleri (1981), çalışanların özsaygılarının örgütlerdeki becerilerinin bir göstergesi olduğunu ifade etmişlerdir. Yüksek düzeyli özsaygıya sahip çalışanlar işlerini gerçekleştirirken daha çok becerilerine dayanırken, düşük özsaygıya sahip çalışanlar ise iş çevrelerine dayanmaktadırlar (aktaran Akalin, 2006, s.60).

Algılanan aşırı niteliklilik, çalışanlar açısından olumsuz sonuçlar ortaya koyabilmektedir. Bu çalışma kapsamında algılanan aşırı nitelikliliğin olumsuz sonuçlar ortaya koymasında çalışanların sahip oldukları örgüt temelli özsaygılarının düzenleyici bir etkiye sahip olabileceği önerilmektedir. Yazında da örgüt temelli özsaygının düzenleyici etkisi, Brockner'in (1988) Davranışsal Biçimlendirilebilirlik Teorisi (behavioral plasticity theory) çerçevesinde incelenmekte ve teori, işe dair algılar ile ve bu algılara verilen karşılıklar arasındaki ilişkilerde özsaygının rolünü ortaya koymaktadır (Akalin, 2006, s.61). Teori (Brockner, 1988), bireyin dış faktörlerden etkilenme derecesinin kişinin özgüvenine bağlı olduğunu öne sürmektedir. Ayrıca teori, düşük özsaygılı çalışanların yüksek özsaygılı olanlara göre olumsuz sonuçlara daha reaktif olabileceğini göstermektedir (Tang ve Cayayan, 2016, s.5). Başka bir ifade ile örgüt temelli özsaygı seviyesinin çalışanların olumlu ya da olumsuz eylemlerde bulunup bulunmamalarını etkilemesi muhtemeldir. Davranışsal Biçimlendirilebilirlik Teorisi bağlamında algılanan aşırı nitelikliliğin olumsuz sonuçlarının (iş tatminini azaltma, işten ayrılma niyetini artırma) örgüt temelli özsaygıları düşük çalışanlarda daha çok ortaya çıkabileceği ifade edilebilir. Örgüt üyesi olarak çalışanın yeterliliği ve değerliliğinde bir azalma aşırı nitelikliliğin olumsuz sonuçlarını güçlendirebilir. Bu açıklamalar doğrultusunda düzenleyici etkiye yönelik aşağıdaki hipotezler ileri sürülmüştür.

H₃: Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.

H_{3a}: Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.

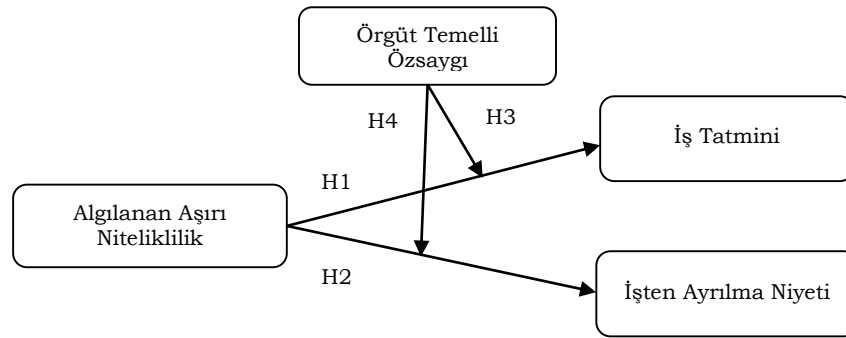
H_{3b}: Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.

H₄: Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı niteliklilik ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.

H_{4a}: Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.

H_{4b}: Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.

Şekil 1’de, değişkenler arasında araştırmanın amacı istikametinde ileri sürülen hipotezlerin yer aldığı model görülmektedir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

3. ARAŞTIRMA

3.1. Örneklem Süreci

Araştırmanın verileri, Karadeniz Bölgesi Samsun ve Ordu illerindeki daha çok kamu bankalarında (ticaret ve katılım bankaları) tam zamanlı olarak çalışan 316 örneklemeden elde edilmiştir. Veriler, 2018 yılının Temmuz ve Ağustos ayları arasında toplanmıştır. Türkiye Bankalar Birliği veri sistemine göre 2018 yılı sonu itibari ile ilgili illerdeki toplam banka çalışan sayısı 3.484’tür (Samsun: 2.664; Ordu: 820; Türkiye Bankalar Birliği Veri Sistemi, 2018). Samsun’daki bankalarda 650 (tam olarak doldurulmuş anket sayısı: 230) ve Ordu’daki bankalarda 235 (tam olarak doldurulmuş anket sayısı: 86) anket dağıtılmıştır. Dağıtılan 885 anketten geri dönen analize uygun sağlıklı anket sayısı 316’dır. Verilerin toplanması anket tekniği ile sağlanmış olup, kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemi verilerin toplanmasında kolaylık, ekonomiklik ve hızlılık sağlamaktadır (Haşiloğlu ve diğerleri, 2015, s.20).

3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Anket formu örneklemin demografik özelliklerini öğrenmeye yönelik altı adet soru ile başlamaktadır. Algılanan aşırı nitelikliliğin ölçümü Maynard ve diğerleri (2006) tarafından geliştirilen 9 ifadeden oluşan bir ölçekle yapılmıştır. Bu ölçekte yer alan ifadelerden biri “Benden daha az iş tecrübesine sahip olan birisi de benim yaptığım işi yapabilir” şeklindedir. Ölçeğin geliştirildiği çalışmada ölçek tek boyutlu olmasına rağmen, Yıldız ve diğerlerinin (2017, s.49) çalışmasında ölçek, iki boyutlu olarak ortaya çıkmış ve güvenilirlik değerleri ise işini küçük görme alt boyutu için 0,85 ve kendini üstün görme için 0,83 olarak hesaplanmıştır.

İşten ayrılma niyetinin ölçümü Wayne ve diğerleri (1997) tarafından geliştirilen ve Küçükusta (2007, s.156) tarafından Tükçe'ye uyarlaması yapılan üç ifadeden oluşan tek boyutlu ölçek ile yapılmıştır. Bu ölçekteki ifadelerden birisi "Ciddi olarak işimi bırakmayı düşünüyorum" şeklindedir. Küçükusta'nın (2007) çalışmasında, ölçeğin güvenilirliği 0,69 olarak tespit edilmiştir.

Örgüt temelli özsaygının ölçümü, Pierce ve diğerleri (1989) tarafından geliştirilen, 10 ifadeden oluşan tek boyutlu bir ölçekle yapılmıştır. Bu ölçekteki sorulardan birisi "Çalıştığım kurumda yararlı olan birisiyim" şeklindedir. Ölçeğin güvenilirliği geliştirildiği çalışmada 0,91 olarak hesaplanmıştır.

İş tatmin tutumlarının ölçümü ise Tsui ve diğerlerinin (1992) geliştirdiği altı ifadeden oluşan tek boyutlu ölçek ile yapılmıştır. Bu ölçekteki sorulardan birisi "İşyerimde, arkadaşlarımla olan ilişkilerimden memnunum" şeklindedir. İlgili çalışmada ölçeğin güvenilirliği 0,73 olarak belirlenmiştir. Değişkenlerin aralarındaki ilişkilerin ölçümünde 1=Kesinlikle katılmıyorum ve 5=Kesinlikle katılıyorum arasındaki ifadelerin yer aldığı 5'li likert tipindeki ölçeklerden yararlanılmıştır.

4. BULGULAR

4.1. Örneklem İlişkin Tanımlayıcı Bilgiler

316 adet banka çalışanının; % 51'i erkek, % 84'ü lisans ve % 11'i lisansüstü mezunu, yaşları 18 ile 54 arasında değişmekte ve yaş ortalaması 31,60 (ss:5,90), % 59'u evli, kıdemleri 1 ile 30 yıl arasında ve ortalama kıdem süresi 6,36 yıl (ss:5,40), % 44'ü gişe personeli, % 39'u müşteri temsilcisi ve % 16'sı operasyon sorumlusu olarak çalıştığı ortaya çıkmıştır.

4.2. Ölçüm Geçerliliği Bulguları

Değişkenlerin geçerlilik ve güvenilirliklerin ortaya konulmasında güvenilirlik, tek boyutluluk ve ayırma geçerliliği testleri yapılmıştır. SPSS v23 ve SmartPLS istatistik programları kullanılarak öncelikle keşifsel faktör analizi (EFA) ve sonrasında ise doğrulayıcı faktör analizi (CFA) yapılmıştır.

Algılanan aşırı niteliklilik değişkeninden keşifsel faktör analizinde sadece bir ifadenin farklı boyut altında ortaya çıkması nedeniyle söz konusu değişkenin içerik geçerliliğine zarar vermeyeceği değerlendirilerek analizden çıkarılmıştır. Değişkenlerin faktör yükleri aralıkları; algılanan aşırı niteliklilik için 0,557-0,855, iş tatmini için 0,452-0,773, işten ayrılma niyeti için 0,831-0,848 ve örgüt temelli özsaygı için ise 0,638-0,863 arasında değişmektedir (Tablo 1). Değişkenlerin açıkladıkları toplam varyanslar incelendiğinde ise algılanan aşırı nitelikliliğin sekiz ifadesinin yarısı, işini küçük görme alt boyutuna ait toplam varyanstaki % 33,73'lük kısmını (özdeğeri: 2,824), diğer yarısı ise kendini üstün görme alt boyutuna ait toplam varyanstaki % 29,70'lik kısmını (özdeğeri: 2,250); iş tatmininin altı ifadesi ise toplam varyanstaki % 44,39'lük kısmını (özdeğeri: 2,264); işten ayrılma niyetinin üç ifadesi toplam varyanstaki % 70,90'lık kısmını (özdeğeri: 2,127) ve örgüt temelli özsaygının on ifadesi toplam varyanstaki % 71,91'lik kısmını (özdeğeri: 7,191) açıkladığı görülmüştür. Örneklemde elde edilen verilerin faktör analizine yeterli olup olmadığının ortaya konulabilmesi için gerçekleştirilen ölçümde KMO değerleri ise algılanan aşırı nitelikliliğin 0,709 (Bartlett testinin p değeri 0,000), iş tatmininin 0,758 (Bartlett testinin p değeri 0,000), işten ayrılma niyetinin 0,708 (Bartlett testinin p değeri 0,000) ve örgüt temelli özsaygının ise 0,845 (Bartlett testinin p değeri 0,000) olarak hesaplanmıştır. KMO için kabul edilebilir kritik değer 0,500 olup (Field, 2000, s.446); tüm ölçeklerin hesaplanan KMO değerlerinin 0,500'ün üstünde olması nedeniyle faktör analizinin yapılmasına karar verilmiştir. Faktör analizinde çıkarım yöntemi olarak temel bileşen analizi, rotasyon yöntemi olarak ise Varimax kullanılmıştır.

Keşifsel faktör analizi yapıldıktan sonra doğrulayıcı faktör analizi (CFA) yapılmıştır. Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin faktör yükleri 0,505 ile 0,857; hesaplanan ortalama varyans (AVE) 0,486 ile 0,700 (AVE değerlerinin -iş tatmini dışında; iş tatmini \rightarrow 0,486 yine de eşiğe yakın ve kabul edilebilir bir değer- eşik değer: 0,500); bileşik güvenilirlik (CR) 0,806 ile 0,926 (eşik değer: 0,700) ve Cronbach Alfa (α) ise 0,701 ile 0,912 arasında değişmektedir (Tablo 1). Hesaplanan AVE, CR ve Cronbach Alfa değerleri, Nunnally (1978, s.245) ve Fornell ve Larcker'in (1981, s.45-46) kritik değerlerini geçmektedir. Değişkenlerin ayrışma geçerliliğini sağlaması için, her bir değişkende AVE'nin hesaplanan karekökünün değişken çiftleri arasındaki korelasyonlardan büyük olması gerekmektedir (Fornell ve Larcker, 1981, s.45-46). Tablo 2'deki parantez içindeki değerler, ayrışma geçerliliğine ilişkin bir sorun olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla değişkenler, yazınla tutarlı olarak tek boyutluluk ve gerekli geçerlilik ve güvenilirlik şartlarını sağlamaktadır.

Tablo 1. Ölçeklerin Faktör ve Güvenirlik Analiz Çıktıları

Değişkenler	Faktör Yükü (EFA)	Faktör Yükü (CFA)	Cronbach Alfa	AVE	CR
Algılanan Aşırı Niteliklilik (İşini Küçük Görme)			0,787	0,664	0,887
AAN1	0,746	0,699			
AAN2	0,810	0,811			
AAN3	0,833	0,890			
AAN4	0,840	0,846			
Algılanan Aşırı Niteliklilik (Kendini Üstün Görme)			0,701	0,530	0,806
AAN6	0,557	0,557			
AAN7	0,824	0,787			
AAN8	0,855	0,857			
AAN9	0,776	0,808			
İşten Ayrılma Niyeti			0,787	0,700	0,875
İAN1	0,831	0,791			
İAN2	0,847	0,840			
İAN3	0,848	0,877			
Örgüt Temelli Özsaygı			0,912	0,558	0,926
ÖTÖ1	0,740	0,690			
ÖTÖ2	0,832	0,829			
ÖTÖ3	0,863	0,740			
ÖTÖ4	0,650	0,634			
ÖTÖ5	0,750	0,813			
ÖTÖ6	0,638	0,756			
ÖTÖ7	0,726	0,693			
ÖTÖ8	0,849	0,635			
ÖTÖ9	0,794	0,832			
ÖTÖ10	0,835	0,809			
İş Tatmini			0,786	0,486	0,848
İT1	0,677	0,737			
İT2	0,658	0,738			
İT3	0,452	0,505			
İT4	0,689	0,723			
İT5	0,704	0,697			
İP6	0,773	0,751			

4.3. Korelasyon Analizi

Değişkenlerin birbiri ile olan ilişkilerinin incelenmesinde korelasyon analizi yapılmış olup, analiz sonuçları Tablo 2'dedir. İlgili tabloda görüldüğü üzere, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu ile iş tatmini ($r = -0,233$, $p < 0,010$) ve örgüt temelli özsaygı ($r = -0,162$, $p < 0,010$)

arasında negatif ilişki ve işten ayrılma niyeti ($r= 0,248$, $p<0,01$) ile arasında ise pozitif bir ilişki söz konusudur. Ayrıca algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu ile işten ayrılma niyeti ($r= 0,128$, $p<0,050$) ve örgüt temelli özsaygı ($r= 0,316$, $p<0,010$) arasında ise pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır.

Tablo 2. Korelasyon Analizi Sonuçları

Araştırma Değişkenleri	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
(1) İşini Küçük Görme	(0,821)				
(2) Kendini Üstün Görme	0,112*	(0,726)			
(3) İş Tatmini	-0,233**	0,001	(0,698)		
(4) İşten Ayrılma Niyeti	0,248**	0,128*	-0,531**	(0,842)	
(5) Örgüt Temelli Özsaygı	-0,162**	0,316**	0,414**	-0,183**	(0,746)
Ortalama	2,462	3,533	3,415	2,529	4,014
Standart Sapma	1,0103	0,8233	0,7439	1,0750	0,6452

N:316, * $p<0,050$, ** $p<0,010$. Parantezdeki değerler, ayrışma geçerlilik sonuçlarıdır.

4.4. Hipotez Testleri

Düzenleyici rolün incelenmesinde regresyon analizine geçmeden önce değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin olup olmadığı kontrol edilmiştir. Hesaplanan VIF değerleri 10'dan küçük olduğu için çoklu doğrusallık problemi yoktur. Ayrıca verilerde otokorelasyon olup olmadığına ise Durbin-Watson katsayısına bakılmış ve hesaplanan katsayılar 1,50 ile 2,50 arasında (Uslu ve Aktaş, 2017, s.149) olduğu için otokorelasyon da söz konusu değildir.

Algılanan aşırı nitelikliliğin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkisi ve örgüt temelli özsaygının bu etkilemedeki düzenleyiciliğine yönelik geliştirilen hipotezlerin test işlemleri Tablo 3 ile Tablo 8 arasındaki tablolarda yer almaktadır. Hipotezlerin test edilmesinde çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Örgüt temelli özsaygının düzenleyici etkisi, hiyerarşik regresyon analizi ile üç adımda gerçekleştirilmiştir. Öncelikle modele bağımsız, ikinci adımda düzenleyici ve son adımda ise etkileşim değişkeni dahil edilmiştir. Düzenleyici etkiye ilişkin yapılan regresyon analizinde, son adımda ortaya çıkan sonuçlar Tablo 5, Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8'de görülmektedir. Ayrıca söz konusu analizlerde bağımsız ve düzenleyici değişkenler standardize edilmiştir.

Tablo 3. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin İş Tatmini Üzerine Etkisi

Model-1	β	St. Hata	t	p	% 95 Güven Aralıkları		VIF
					Alt Sınır	Üst Sınır	
İşini Küçük Görme	-0,236	0,041	-4,262	0,000	-0,254	-0,093	1,012
Kendini Üstün Görme	0,026	0,041	0,475	0,635	-0,075	0,122	1,012
Model F İstatistiği (p-değeri)			9,081	(0,000)			
R-Kare				0,055			
Düzeltilmiş R-Kare				0,049			
Bağımlı Değişken: İş Tatmini							
Durbin-Watson=1,867							

Tablo 3'teki çoklu regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır ($R^2= 0,055$; $F=9,081$; $p=0,000$). Yapılan analizler, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutunun iş tatminini negatif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini ortaya koymuş ($\beta= -0,236$; $t= -4,262$; $p=0,000$); H_{1a} hipotezi desteklenmiştir. Ancak yapılan analizlerde, algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme boyutunun iş tatmini üzerine bir etkisi ortaya çıkmamış ($\beta= 0,026$; $t= 0,475$; $p=0,635>0,050$); H_{1b} hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 4. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi

Model-2	β	St. Hata	t	p	% 95 Güven Aralıkları		VIF
					Alt Sınır	Üst Sınır	
İşini Küçük Görme	0,253	0,058	4,340	0,000	0,138	0,368	1,012
Kendini Üstün Görme	0,129	0,072	1,806	0,072	-0,012	0,270	1,012
Model F İstatistiği (p-değeri)			12,038	(0,000)			
R-Kare				0,071			
Düzeltilmiş R-Kare				0,065			
Bağımlı Değişken: İşten Ayrılma Niyeti							
Durbin-Watson=2,082							

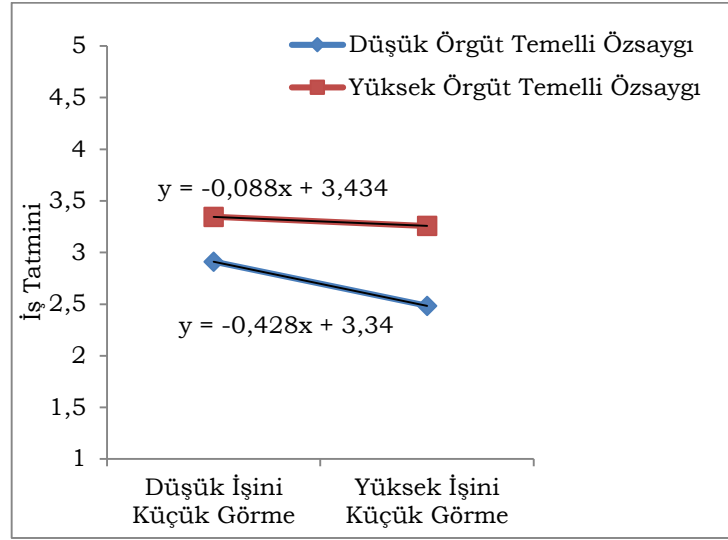
Tablo 4'teki çoklu regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır ($R^2= 0,071$; $F=12,038$; $p=0,000$). Analiz sonuçları, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme boyutunun işten ayrılma niyetini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini ortaya koymuş ($\beta= 0,253$; $t= 4,340$; $p=0,000$); H_{2a} hipotezi desteklenmiştir. Ancak yapılan analizlerde, algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme boyutunun işten ayrılma niyeti üzerine bir etkisi ortaya çıkmamış ($\beta= 0,129$; $t= 1,806$; $p=0,072>0,050$); H_{2b} hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 5. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin (İşini Küçük Görme) İş Tatminine Etkisinde Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü

Model-3	β	St. Hata	t	p	% 95 Güven Aralıkları		VIF
					Alt Sınır	Üst Sınır	
İşini Küçük Görme	-0,174	0,038	-3,406	0,001	-0,204	-0,055	1,028
Örgüt Temelli Özsaygı	0,406	0,039	7,838	0,000	0,226	0,378	1,061
Etkileşim Değişkeni (İşini Küçük Görme x Örgüt Temelli Özsaygı)	0,107	0,041	2,092	0,037	0,005	0,165	1,037
Model F İstatistiği (p-değeri)			27,778	(0,000)			
R-Kare				0,211			
Düzeltilmiş R-Kare				0,203			
Bağımlı Değişken: İş Tatmini							
Etkileşim Sonucunda R-Kare							
R-Karedeki Değişim				0,011			
F				4,378			
P				0,037			
Durbin-Watson=1,929							

Tablo 5'teki regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır ($R^2= 0,211$; $F=27,778$; $p=0,000$). Analiz sonuçları, etkileşim değişkeninin (işini küçük görme x örgüt temelli özsaygı), algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme boyutu ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyici bir etkiye bulunduğunu ortaya koymuş ($\beta=0,107$; $t=2,092$; $p=0,037$); H_{3a} hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 5'teki analizlerde ortaya çıkan örgüt temelli özsaygının düzenleyici etkisinin daha iyi görülebilmesinde Şekil 2'deki grafik oluşturulmuştur. Örgüt temelli özsaygının yüksek ve düşük olduğu durumlarda, algılanan aşırı niteliklilik (işini küçük görme boyutu) ve iş tatmini arasındaki ilişkinin anlamlılığı regresyon eğrisi ile sınanmıştır (Aiken ve West, 1991, s.44).



Şekil 2. Algilanan Aşırı Nitelikliliğin (İşini Küçük Görme) İş Tatminine Etkisinde Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü

Şekil 2'de örgüt temelli özsaygının yüksek ve düşük olduğu durumlarda aşırı niteliklilik (işini küçük görme boyutu) ve iş tatmini arasındaki ilişkinin yönü görülmektedir. Düşük örgüt temelli özsaygıda işini yüksek derecede küçük gören çalışanın iş tatmini azalmaktadır. Şeklin değerlendirilmesi ise, eğimin fazla olduğu koşulda (düşük örgüt temelli özsaygı) düzenleyici değişkenin etkisinin daha çok ortaya çıktığı şeklinde yapılabilir.

Tablo 6. Algilanan Aşırı Nitelikliliğin (Kendini Üstün Görme) İş Tatminine Etkisinde Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü

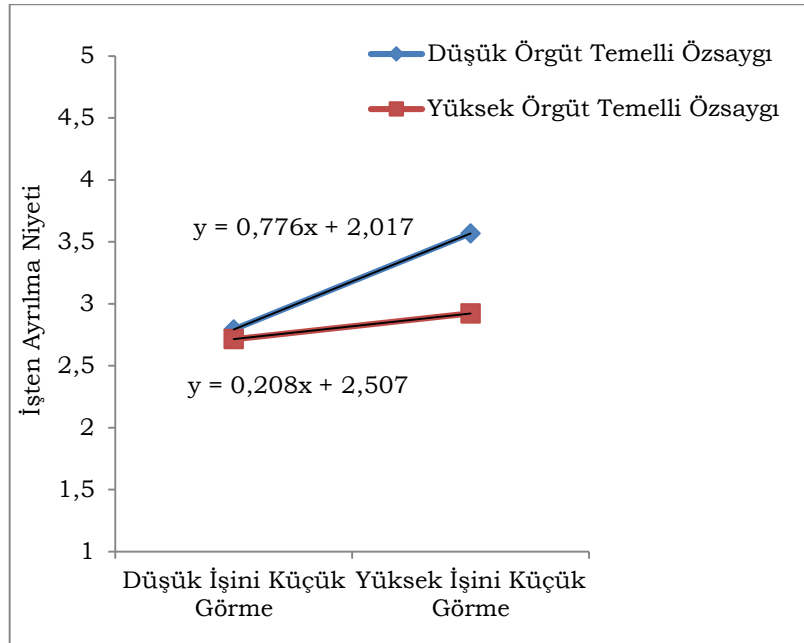
Model-4	β	St. Hata	t	p	% 95 Güven Aralıkları		VIF
					Alt Sınır	Üst Sınır	
Kendini Üstün Görme	-0,137	0,040	-2,551	0,011	-0,181	-0,023	1,119
Örgüt Temelli Özsaygı	0,448	0,040	8,295	0,000	0,254	0,413	1,134
Etkileşim Değişkeni (Kendini Üstün Görme x Örgüt Temelli Özsaygı)	-0,074	0,037	-1,437	0,152	-0,125	0,019	1,023
Model F İstatistiği (p-değeri)			25,289	(0,000)			
R-Kare				0,196			
Düzeltilmiş R-Kare				0,188			
Bağımlı Değişken: İş Tatmini							
Etkileşim Sonucunda R-Kare							
R-Karedeki Değişim				0,005			
F				2,064			
P				0,152			
Durbin-Watson=1,858							

Tablo 6'daki regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır ($R^2 = 0,196$; $F=25,289$; $p=0,000$). Ancak analiz sonuçları, etkileşim değişkeninin (kendini üstün görme x örgüt temelli özsaygı), algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme boyutunun iş tatmini üzerinde düzenleyici bir etkide bulunmadığını ortaya koymuş ($\beta = -0,074$; $t = -1,437$; $p=0,152 > 0,050$); H_{3b} hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 7. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin (İşini Küçük Görme) İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü

Model-5	β	St. Hata	t	p	% 95 Güven Aralıkları		VIF
					Alt Sınır	Üst Sınır	
İşini Küçük Görme	0,229	0,059	4,199	0,000	0,131	0,362	1,028
Örgüt Temelli Özsaygı	-0,168	0,060	-3,041	0,003	-0,298	-0,064	1,061
Etkileşim Değişkeni (İşini Küçük Görme x Örgüt Temelli Özsaygı)	-0,123	0,063	-2,241	0,025	-0,266	-0,018	1,037
Model F İstatistiği (p-değeri)			11,195	(0,000)			
R-Kare				0,097			
Düzeltilmiş R-Kare				0,089			
Bağımlı Değişken: İşten Ayrılma Niyeti							
Etkileşim Sonucunda R-Kare							
R-Karedeki Değişim				0,015			
F				5,057			
P				0,025			
Durbin-Watson=2,244							

Tablo 7'deki regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır ($R^2 = 0,097$; $F=11,195$; $p=0,000$). Analiz sonuçları, etkileşim değişkeninin (işini küçük görme x örgüt temelli özsaygı), algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme boyutu ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyici bir etkide bulunduğunu ortaya koymuş ($\beta = -0,123$; $t = -2,241$; $p=0,025$); H_{4a} hipotezi desteklenmiştir.



Şekil 3. Algılanan Aşırı Niteliklilik (İşini Küçük Görme) ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkiye Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Etkisi

Şekil 3'te örgüt temelli özsaygı düzeyinin yüksek ve düşük olduğu durumlarda algılanan aşırı niteliklilik (işini küçük görme boyutu) ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin yönü görülmektedir. Düşük örgüt temelli özsaygıda işini yüksek derecede küçük gören çalışanın işten ayrılma niyeti artmaktadır. Çünkü eğim, düşük örgüt temelli özsaygının olduğu koşulda daha yüksektir.

Tablo 8. Algılanan Aşırı Nitelikliliğin (Kendini Üstün Görme) İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgüt Temelli Özsaygının Düzenleyici Rolü

Model-6	β	St. Hata	t	p	% 95 Güven Aralıkları		VIF
					Alt Sınır	Üst Sınır	
Kendini Üstün Görme	0,202	0,062	3,499	0,001	0,095	0,339	1,119
Örgüt Temelli Özsaygı	-0,246	0,062	-4,233	0,000	-0,387	-0,142	1,134
Etkileşim Değişkeni (Kendini Üstün Görme x Örgüt Temelli Özsaygı)	0,002	0,057	0,038	0,969	-0,110	0,114	1,023
Model F İstatistiği (p-değeri)		7,856		(0,000)			
R-Kare				0,070			
Düzeltilmiş R-Kare				0,061			
Bağımlı Değişken: İşten Ayrılma Niyeti							
Etkileşim Sonucunda R-Kare							
R-Karedeki Değişim				0,000			
F				0,001			
P				0,969			
Durbin-Watson=2,139							

Tablo 8'deki regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($R^2=0,070$; $F=7,856$; $p=0,000$). Ancak analiz sonuçları, etkileşim değişkeninin (kendini üstün görme x örgüt temelli özsaygı) algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyici bir etkide bulunmadığını ortaya koymuş ($\beta=0,002$; $t=0,038$; $p=0,969>0,050$); H_{4b} hipotezi desteklenmemiştir.

Araştırmada ileri sürülen hipotezlerin desteklenip desteklenmedikleri Tablo 9'da görülmektedir. İleri sürülen temel hipotezler kısmen desteklenmiştir.

Tablo 9. Hipotez Test Sonuçları

Temel Hipotez/Alt Hipotez	Sonuç
H ₁ : Algılanan aşırı niteliklilik iş tatmini üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	Kısmen Desteklendi
H _{1a} : Algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu iş tatmini üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklendi
H _{1b} : Algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu iş tatmini üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklenmedi
H ₂ : Algılanan aşırı niteliklilik işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	Kısmen Desteklendi
H _{2a} : Algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklendi
H _{2b} : Algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklenmedi
H ₃ : Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı niteliklilik ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.	Kısmen Desteklendi
H _{3a} : Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.	Desteklendi
H _{3b} : Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu ile iş tatmini ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.	Desteklenmedi
H ₄ : Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı niteliklilik ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.	Kısmen Desteklendi
H _{4a} : Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin işini küçük görme alt boyutu ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.	Desteklendi
H _{4b} : Örgüt temelli özsaygı, algılanan aşırı nitelikliliğin kendini üstün görme alt boyutu ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde düzenleyicilik rolüne sahiptir.	Desteklenmedi

5. SONUÇ

Algılanan aşırı niteliklilik günümüzde yaşanan ekonomik krizler, çalışanların eğitim düzeyinin artması gibi bir dizi koşulun beraberinde getirdiği bir olgu olarak örgütlerde yaygın olarak görülmektedir. Algılanan aşırı niteliklilik çalışanın bilgi, eğitim, tecrübe, yetenek gibi özellikler açısından işin talep ettiği gereklerden daha fazlasına sahip olmasıdır. Kendini aşırı nitelikli olarak algılayan çalışan, niteliklerinin ortaya çıkarabileceği olumlu sonuçlardan yoksunluk ve nitelikleri ve işin talep ettikleri arasındaki uyumsuzluk nedeniyle tutum ve davranışları da değişebilecektir. Diğer taraftan ise örgütler açısından vasıflı çalışanlara sahip olmak önemlidir. Bu vasıflı çalışanların uygun koşullar eşliğinde örgüt içerisinde olumlu tutum ve davranışlar içerisinde olmaları sağlanabilir. Bu çalışmanın da temel amacı, örgüt temelli özsaygının, algılanan aşırı nitelikliliğinin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde düzenleyicilik rolünü incelemektir.

Çalışanların araştırmada incelenen değişkelere dair algılamalarına bakıldığında en yüksek örgüt temelli özsaygı algılamasına sahip olarak orta düzeyin çok üzerinde olduğu, iş tatmini algılamalarının orta düzeyin üzerinde olduğu, işten ayrılma niyetlerinin orta düzeyde olduğu ve algılanan aşırı niteliklilik algılamalarının ise işini küçük görme boyutu açısından orta düzey ve kendini üstün görme boyutu açısından ise orta düzeyin üzerinde olduğu görülmüştür.

Bu çalışmanın ortaya koyduğu esas sonuçlardan birisi, algılanan aşırı nitelikliliğin (işini küçük görme boyutu) iş tatmini üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğudur. Çalışanların sahip oldukları eğitim, tecrübe, yetenek, beceri gibi özelliklere bağlı olarak örgütlerinden daha yüksek beklentiler içerisinde olmaları halinde, eğer örgütler de bu beklentilerin altında imkan ve koşullar sunarlarsa beklentilerin karşılanamaması hali ortaya çıkabilecektir. Beklentileri karşılanmadığı için hissedebilecekleri yoksunluk ve hayal kırıklıkları, işe yönelik memnuniyetsizlik duygusunu da beraberinde getirebilecektir. Dolayısıyla ulaşılan bu bulgu, yazındaki çalışmaların (Karacaoğlu ve Arslan, 2018; Mutlu, 2013; Erdogan ve Bauer, 2009; Fine ve Nevo, 2008; Maynard ve diğerleri, 2006; Johnson ve diğerleri, 2002) bulgularıyla da tutarlıdır.

Çalışmada elde edilen sonuçlardan diğer birisi de, algılanan aşırı nitelikliliğin (işini küçük görme boyutu) işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğudur. Çalışan, kendisinin sahip olduğu niteliklerinin işin gerektirdiğinden fazla olduğunu ve bu niteliklerini de örgütte kullanamayacağını düşünerek, başka bir ifade ile nitelik uyumsuzluğunda işten ayrılmayı tasarlayabilecektir. Dolayısıyla ulaşılan bu bulgu, yazındaki önceki çalışmalarının (Gizlier, 2018; Ulukök ve diğerleri, 2017; Yıldız ve diğerleri, 2017; Mutlu, 2013; Erdogan ve Bauer, 2009; Maynard ve diğerleri, 2006) sonuçlarını desteklemektedir.

Düzenleyici etkiye dair ulaşılan bulguda ise, örgüt temelli özsaygının, algılanan aşırı nitelikliliğin (işini küçük görme boyutu) hem iş tatmini hem de işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde düzenleyicilik rolüne sahip olduğudur. Bu bulgu, Davranışsal Biçimlendirilebilirlik Teorisini desteklemektedir (Brockner, 1988). Çalışanların örgüt temelli özsaygılarının düşük olması halinde algılanan aşırı niteliklilik arttıkça iş tatminleri azalabilmekte, işten ayrılma niyetleri ise artabilmektedir. Düşük örgüt temelli özsaygı seviyesi algılanan aşırı nitelikliliğin olumsuz sonuçlarını daha da artırabilmektedir. Dolayısıyla örgüt temelli özsaygının önemli bir etki düzenleyicisi olduğu görülmüştür.

Çalışma bulguları, insan kaynakları uygulayıcıları için büyük önem taşımaktadır. İşe kabul edilmeyi sağlamak; aday işgörenlerin kendilerini geliştirme, özgeçmişlerini güçlendirmeye yönelik çeşitli eğitimler almak isteyen söz konusu adayların sayısını daha da büyütmektedir. Bu nitelikli çalışanların işe alınması ilk bakışta örgütün daha kalifiye çalışanlara sahip olabileceğinden ötürü

avantajlı olarak değerlendirilebilir. Fakat işe yerleştirilen çalışanların nitelikleri işin gerekliliklerini aşıyorsa niteliksel bir uyumsuzluk ortaya çıkacak ve bu da çalışan beklentilerinin yerine getirilememesine neden olacaktır. Dolayısıyla, çalışanların niteliklerini değerlendirebilecekleri başka kariyerleri tercih etmeleri mümkündür. Bununla birlikte bu aşırı niteliklilerin iş tatmin seviyeleri de azalabilecektir. Buradaki temel konu, aşırı niteliklilerin iş tatmin düzeylerini hangi düzenleyici değişkenlerle artırabiliriz ve hangi düzenleyici değişkenlerle işten ayrılma niyetlerini düşürebiliriz sorunudur. Kendilerinin son derece yararlı, üretken, güvenilir olduğuna yönelik bir algıya sahip olan yüksek örgüt temelli özsaygılı çalışanların iş tatminleri artacak, işten ayrılma niyetleri azalacaktır. Bu nedenle uygulayıcılara, çalışanların örgüt temelli özsaygılarının artmasını sağlayacak; onların örgüt içerisinde niteliklerini kullanabilecekleri, içeriği daha zenginleştirilmiş işleri ifa edebilecekleri ve yaptıkları işin önemini ve anlamını artıracakları uygulamaları hayata geçirmeleri tavsiye edilmektedir.

Araştırma verilerinin yalnızca bankacılık sektörü örnekleminde oluşması, çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır. Diğer bir kısıtı ise, verilerin anket tekniğiyle bir zaman diliminde toplanmış olmasıdır. Söz konusu kısıtlara rağmen çalışmanın bulguları, hem yazındaki bilgilerin artmasına hem de uygulayıcıların çözüm fırsatlarının genişletilmesine katkıda bulunacaktır. Bu alanla ilgili çalışma yapacaklara ise, algılanan aşırı nitelikliliğin ortaya çıkarabileceği çeşitli tutum ve davranışlara etkisinin iş karakteristikleri modelindeki unsurların da devreye konularak örgüt temelli özsaygının düzenleyiciliğinde başka örneklemlerde incelenebileceği önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Aiken, L. ve West, S. (1991). *Multiple regression: testing and interpreting interactions*. California: Sage Publication.
- Akbıyık, B.S.Ü. (2016). Otelcilik sektöründe algılanan aşırı nitelikliliğin görev performansına etkisi: alternatif iş fırsatlarının biçimlendirici değişken rolü. *Journal of Tourism Theory and Research*, 2(1), 26-41.
- Akalın, Ç. (2006). *Duygusal örgütsel bağlılık gelişiminde çalışanların algıladığı örgütsel destek ve ara bir değişken olarak örgüt temelli öz-saygı*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Alfes, K., Shantz, A. ve Baalen, S.V. (2016). Reducing perceptions of over qualification and its impact on job satisfaction: the dual roles of interpersonal relationships at work. *Human Resource Management Journal*, 26(1), 84-101.
- Bolino, M.C. ve Feldman, D.C. (2000). The antecedents and consequences of underemployment among expatriates. *Journal of Organizational Behavior*, 21(8), 889-911.
- Brockner, J. (1988). *Self-esteem at work: theory, research, and practice*. MA: Lexington Books.
- Brynin, M. ve Longhi, S. (2009). Overqualification: major or minor mismatch?. *Economics of Education Review*, 28(1), 114-121.
- Crosby, F. (1984). Relative deprivation in organizational settings. Staw, B.M. ve Cummings, L.L. (Eds.), *Research in organizational behavior* (6, s.51-93). Greenwich, CT: JAI Press.
- Çalışkan, E.N. (2010). The impact of strategic human resource management on organizational performance. *Journal of Naval Science and Engineering*, 6(2), 100-116.
- Çekmecelioglu, H.G. (2014). Göreve ve insana yönelik liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık, iş performansı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkileri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 28, 21-34.

-
- Edwards, J.R. (1991). Person-job fit: a conceptual integration, literature review, and methodological critique. , C.L. Cooper ve I.T. Robertson (Eds.), *International review of industrial and organizational psychology* (6, s.283-357). Oxford, England: John Wiley and Sons.
- Erdogan, B., Bauer, T.N., Peiro, J.M. ve Truxillo, D.M. (2011a). Overqualified employees: making the best of a bad situation for individuals and organizations. *Industrial and Organizational Psychology*, 4(2), 215-232.
- Erdogan, B., Bauer, T.N., Peiro, J.M. ve Truxillo, D.M. (2011b). Overqualification theory, research, and practice: things that matter. *Industrial and Organizational Psychology*, 4(2), 260-267.
- Erdoğan, B. ve Bauer, T.N. (2009). Perceived over qualification and its outcomes: the moderating role of empowerment. *Journal of Applied Psychology*, 4(2), 557-565.
- Field, A.P. (2000). *Discovering statistics using spss for windows*. London: Sage Publications.
- Fine, S. ve Nevo, B. (2008). Too smart for their own good? a study of perceived cognitive overqualification in the workforce. *The International Journal of Human Resource Management*, 19(2), 346-355.
- Fornell, C. ve Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gardner, D.G. ve Pierce, J.L. (1998). Self-esteem and self-efficacy within the organizational context: an empirical examination. *Group and Organization Management*, 23(1), 48-70.
- Gizlier, Ö. (2018). *Çalışanların aşırı niteliklilik algılarının sonuçlarını belirlemeye yönelik bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi, SBE, İstanbul.
- Grugulis, I. (2003). Putting skills to work: learning and employment at the start of the century. *Human Resource Management Journal*, 13(2), 3-12.
- Haşiloğlu, S.B., Baran, T. ve Aydın, O. (2015). Pazarlama araştırmalarındaki potansiyel problemlere yönelik bir araştırma: kolayda örnekleme ve sıklık ifadedi ölçek maddeleri. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, 2(1), 19-28.
- Irak, D.U. (2012). İşyerinde birey-çevre uyumu: kuramsal yaklaşımlar ve örgütsel psikolojideki yeri. *Türk Psikoloji Yazıları*, 15(30), 12-24.
- Johnson, R.W., Morrow, P.C. ve Johnson, G.C. (2002). An evaluation of a perceived overqualification scale across work settings. *The Journal of Psychology*, 136(4), 425-441.
- Johnson, G.J. ve Johnson, W.R. (2000). Perceived overqualification and dimensions of job satisfaction: a longitudinal analysis. *The Journal of Psychology*, 134(5), 537-555.
- Karacaoğlu, K. ve Arslan, M. (2018). Algılanan aşırı niteliklilik ve iş tatmini ilişkisinde iyimserliğin aracı rolü: istifa eden veya erken emekli olan subaylar üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(1), 107-135.
- Keser, A., Yılmaz, G. ve Yürür, S. (2012). *Çalışma yaşamında davranış: güncel yaklaşımlar*. Kocaeli: Umuttepe Yayıncılık.
- Kılıç, K.C. ve Yener, D. (2015). Birey-örgüt ve birey-iş uyumunun çalışanların iş tutumlarına etkisi: Adana ilinde bankacılık sektöründe çalışanlar üzerine bir araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 161-174.
-

-
- Kristof, A.L. (1996). Person- organization fit: an integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel Psychology*, 49(1), 1-49.
- Küçükusta, D. (2007). *Konaklama işletmelerinde iş-yaşam dengesinin çalışma yaşamı kalitesi üzerindeki etkisi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Lauver, K.J. ve Kristof-Brown, A. (2001). Distinguishing between employees' perceptions of person-job and person- organization fit. *Journal of Vocational Behavior*, 59(3), 454-470.
- Lee, J. (2003). An analysis of the antecedents of organization based self esteem in two Korean banks. *Human Resources Management*, 14(6), 1046-1066.
- Locke, E. (1976). The nature and causes of job satisfaction. M.D. Dunnette (Ed.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (s.1297-1349). Chicago: Rand McNally.
- Luksyte, A., Spitzmueller, C. ve Maynard, D.C. (2011). Why do overqualified incumbents deviate? examining multiple mediators. *Journal of Occupational Health Psychology*, 16(3), 279-296.
- Maynard, D.C. ve Parfyonova, N.M. (2013). Perceived overqualification and withdrawal behaviours: examining the roles of job attitudes and work values. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 86(3), 435-455.
- Maynard, D.C., Joseph, T.A. ve Maynard, A.M. (2006). Underemployment, job attitudes, and turnover intentions. *Journal of Organizational Behavior*, 27(4), 509-536.
- Mcshane, S.L. ve Von Glinow, M.A. (2014). *Organizational behavior*. NewYork: McGraw-Hill/Irwin.
- Mossholder, K.W., Bedeian, A.G. ve Armenakis, A.A. (1981). Role perceptions, satisfaction, and performance: moderating effects of self-esteem and organizational level. *Organizational Behavior and Human Performance*, 28(2), 224-234.
- Mutlu, P. (2013). *The effect of perceived external prestige on the relationship between perceived overqualification and both organizational commitment and turnover intention*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Nunnally, J.C. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw Hill.
- Özpehlivan, M. (2018). İş tatmini: kavramsal gelişimi, bireysel ve örgütsel etkileri, yararları ve sonuçları. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 43-70.
- Pierce, J.L. ve Gardner, D.G. (2009). Relationships of personality and job characteristics with organization-based self-esteem. *Journal of Managerial Psychology*, 24(5), 392-409.
- Pierce, J.L., Gardner, D.G., Cummings, L.L. ve Dunham, R.B. (1989). Organization-based self-esteem: construct definition, measurement, and validation. *Academy of Management Journal*, 32(3), 622-648.
- Royle, M.T. (2010). An empirical investigation of the mediating role of organization-based selfesteem. *International Journal of Management and Marketing Research*, 3(2), 33-52.
- Rusbult, C.E., Farrell, D., Rogers, G. ve Mainous, A.G. (1988). Impact of exchange variables on exit, voice, loyalty, and neglect: an integrative model of responses to declining job satisfaction. *Academy of Management Journal*, 31(3), 599-627.
-

- Tang, R.L. ve Cayayan, P.L.T. (2016). Behavioral consequences of psychological contract breach: examining the neutralizing effects of organization-based self-esteem. *Philippine Journal of Psychology*, 49(1), 1-18.
- Tsui, A.S., Egan, T.D. ve O'Reilly, C.A. (1992). Being different: relational demography and organizational attachment. *Administrative Science Quarterly*, 37(4), 549-579.
- Türkiye Bankalar Birliği Veri Sistemi, (2018) Erişim adresi: https://verisistemi.tbb.org.tr/index.php?/tbb/report_bolgeler
- Ulukök, E., Akın, A. ve Gökdeniz, İ. (2017). Algılanan fazla niteliklilik, işe adanmışlık ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin incelenmesi: bankacılık sektöründe bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(54), 916-923.
- Uslu, S. ve Aktaş, H. (2017). İşten ayrılma niyeti ile örgütsel sessizlik etkileşiminde iş güvencesi memnuniyeti ve iş güvencesi endeksinin aracı rolü: özel bir hastane çalışanları üzerinde bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12(1), 141-160.
- Yıldız, B., Özdemir, F., Habib, E. ve Çakı, N. (2017). Aşırı nitelikliliğin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde kolektif şükranın moderator etkisi. *Journal of Organizational Behavior Research*, 2(2), 40-61.
- Van Dyne, L., Vandewalle, D., Kostova, T., Latham, M.E. ve Cummings, L.L. (2000). Collectivism, propensity to trust and self-esteem as predictors of organizational citizenship in a non-work setting. *Journal of Organizational Behavior*, 21(1), 3-23.
- Wayne, S.J., Shore, L.M. ve Liden, R.C. (1997). Perceived organizational support and leader-member exchange: a social exchange perspective. *Academy of Management Journal*, 40(1), 82-111.
- Zhang, M.J., Law, K.S. ve Lin, B. (2015). You think you are big fish in a small pond? perceived overqualification, goal orientations, and proactivity at work. *Journal of Organizational Behavior*, 37(1), 61-84.

SUMMARY

In today's competitive business environment, human resources are considered as one of the main resources that organizations have achieved strategic superiority. In this context, employing with those who are equipped with the right competence and skill is the determining factor for the success and failure of the organizations. Therefore, it is necessary to ensure person – job fit. However, person – job fit is one of the difficulties for human resources practitioners. In the case of achieving this difficulty, the related literature showed that person – job fit affected positively job satisfaction, organizational commitment, job performance and organizational citizenship behavior; negatively intention to quit. However, increasing conditions of education, global volatility and economic crises have led to many employees having more skills and training than their job requires. Therefore, the issue of the employment of overqualified employee has entered the agenda of researchers as an important underemployment issue.

Despite the increasing number of researches on the results of perceived overqualification, there are very few studies on variables which may reduce the negative effects of perceived overqualification. Therefore, examining the effect of perceived overqualification on the results with various moderator variables will contribute to the development of the literature.

The main purpose of this study was to examine the moderator role of organization-based self-esteem on the effect of perceived overqualification on job satisfaction and intention to quit. The data of the study were collected from banking sector employees. Because of the high unemployment rates in Turkey, employees constantly desired to improve their qualifications to be accepted for job, to work in jobs with more opportunities, to be ready for new conditions etc. Therefore, the sample was selected from banking sector.

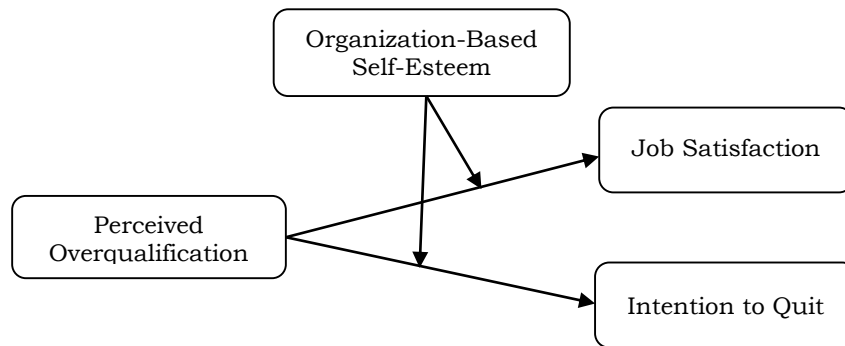


Figure 1. Research Model

The data of the study were obtained from 316 samples working full time in banks. The data of the study were gathered by the survey technique by using convenience sampling method. 316 sample of research composed of 51% male, 84% undergraduate, 11% were graduate, age ranged from 18 to 54 and the average age was 31.60 (sd: 5,90), 59% married, seniority between 1 and 30 years and the average seniority was 6.36 years (sd: 5,40), 44% were teller, 39% customer service representatives and 16% operation executive.

Perception of overqualification was measured with a 9-item scale developed by Maynard et al. The intention to quit was measured with a 3-item scale developed by Wayne et al. Organization-based self-esteem was measured with a 10- item scale developed by Pierce et al. Job satisfaction was measured by a 6- item scale developed by Tsui et al. In the questionnaire, variables were measured with using the scale of 5 Likert type (1 = I absolutely disagree; 5 = I absolutely agree).

There was a negative relationship between perceived overqualification (job misprision) and job satisfaction ($r = -0,233$, $p < 0,010$). There was a negative relationship between perceived overqualification (job misprision) and organization-based self-esteem ($r = -0,162$, $p < 0,010$). There was a positive relationship between perceived overqualification (job misprision) and intention to quit ($r = 0,248$, $p < 0,010$). There was a positive relationship between perceived overqualification (self-righteousness) and intention to quit ($r = 0,128$, $p < 0,050$). There was a positive relationship between perceived overqualification (self-righteousness) and organization-based self-esteem ($r = 0,316$, $p < 0,010$).

Multiple regression analysis was used to test hypotheses. The moderator effect was performed at three steps by hierarchical regression analysis. First step was independent variable; second step was moderator variable and the last step was interaction variable on model. Independent and moderator variables were standardized.

Perceived overqualification (job misprision) had a negative and significant effect on job satisfaction ($\beta = -0,236$; $t = -4,262$; $p = 0,000$). But, perceived overqualification (self-righteousness) did not have any effect on job satisfaction ($\beta = 0,026$; $t = 0,475$; $p = 0,635 > 0,050$).

Perceived overqualification (job misprision) had a positive and significant effect on intention to quit ($\beta = 0,253$; $t = 4,340$; $p = 0,000$). But, perceived overqualification (self-righteousness) did not have any effect on intention to quit ($\beta = 0,129$; $t = 1,806$; $p = 0,072 > 0,050$);

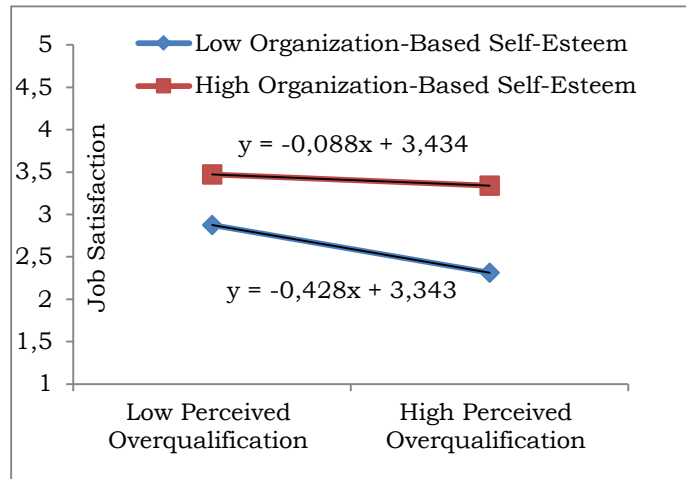


Figure 2. The Moderator Effect of Organization-Based Self-Esteem on the Relationship between Perceived Overqualification (Job Misprision) and Job Satisfaction.

When the level of organization-based self-esteem was low, job satisfaction decreased when perception of overqualification (job misprision) increased. When the slope was high (low organization-based self-esteem), the moderator effect showed up much more (Figure 2).

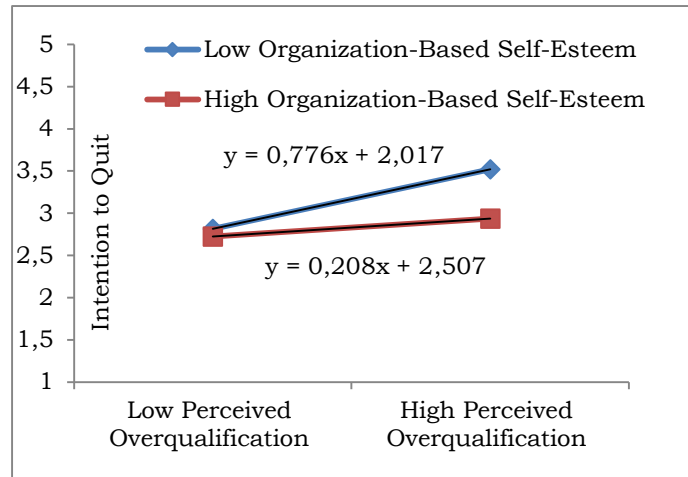


Figure 3. The Moderator Effect of Organization-Based Self-Esteem on the Relationship between Perceived Overqualification (Job Misprision) and Intention to Quit.

When the level of organization-based self-esteem was low, the intention to quit increased when perceived overqualification (job misprision) increased. Because the slope was higher when organization-based self-esteem was low (Figure 3).

One of the main findings of this study was that perceived overqualification (job misprision) reduced job satisfaction. Another finding of the study was that perceived overqualification (job misprision) increased the intention to quit.

Organization-based self-esteem had a moderator effect on the perceived overqualification (job misprision) on both job satisfaction and intention to quit. When the employees' organization-based self-esteem was low; when perceived overqualification (job misprision) increased, job satisfaction decreased and intention to quit increased. Therefore, organization-based self-esteem was occurred as an important moderator effect.

TÜRKİYE'DE BÖLGESEL GELİR DENGESİZLİĞİ: İŞGÜCÜ BAŞINA GELİR YAKINSAMASI

Mustafa NAL*

Atıf/©: Nal, M. (2019). Türkiye'de bölgesel gelir dengesizliği: işgücü başına geliryakınsaması. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 469-480. doi: 10.17218/hititsosbil.632654

Özet: Türkiye bölgeleri arasında önemli gelir farklılıkları olan bir ülkedir. Bu durumun zaman içerisinde nasıl değiştiğini yakınsama hipotezi ile test eden çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu test, bir tarihsel zaman aralığında kişi başına gelirin ampirik analizine dayanmaktadır. Fakat Türkiye'de sosyolojik yapı (aile büyüklüğü, ailede çalışan sayısı, işgücüne katılım oranı vb.) zaman içerisinde değişmektedir. Ayrıca bu yapı Türkiye'nin bölgeleri arasında da farklılık göstermektedir. Ortalama verimliliğin ölçümünde araç değişken olarak kişi başına gelirin kullanımı bu değişimlerin etkisini de içermektedir. Bu çalışmada bölgesel yakınsama işgücü başına gelir değişkeni ile araştırılmıştır. Çalışmada bu alandaki geleneksel yöntem olan doğrusal olmayan en küçük kareler tercih edilmiştir. Analiz 2004-2017 dönemini kapsamaktadır ve kullanılan tüm veriler TÜİK veri tabanından elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, Türkiye'de 2004 sonrası dönemde bölgesel ve il düzeyinde gelir farklılıkları azalmaktadır. İşgücü başına gelirin yakınsama hızı kişi başına gelirin yakınsama hızından daha yüksektir. Bölgesel farklılıkları yansıtan ilave değişkenle yapılan tahmine göre ise koşullu yakınsama hızı mutlak yakınsama hızından daha yüksektir. Ayrıca ilave değişken ekonometrik tahminin açıklama gücünü artırmıştır. Bu bulgular Türkiye'de 2000 sonrası dönemde sosyal yapıdaki değişimin ve kentleşme düzeyindeki artışın yakınsama hızını artırdığını göstermektedir. Kadınların işgücüne katılım oranının ve istihdamının teşviki bölgesel gelir farklılıklarının azaltılmasında uzun dönemli bir politika olarak kullanılabilir.

Anahtar Kelimeler: Yakınsama Hipotezi, İşgücü Başına Gelir, Kişi Başına Gelir, Bölgesel Gelir Dengesizliği

Regional Income Imbalance in Turkey: Convergence of Income Per Labor Force

Citation/©: Nal, M. (2019). Regional income imbalance in Turkey: convergence of income per labor force. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 469-480. doi: 10.17218/hititsosbil.632654

Abstract: Turkey is a major income disparity between regions within countries. Many studies have been done to test how this situation changes over time with the convergence hypothesis. This test is based on the empirical analysis of the per capita income variable for a time interval. But the sociological structure in Turkey (family size, the number of employees in the family, the labor force participation rate, etc.) changed over time. In addition, the sociological structure is also different between the regions of Turkey's. The use of per capita income as a proxy variable in the measurement of average productivity includes the effect of these changes. In this study, regional convergence was investigated with the income variable per labor force. In this study, nonlinear least squares, which is the traditional method in this field, is preferred. The study covers the period of 2004-2017 and all data were obtained from TURKSTAT database. According to the results obtained in this study, regional and provincial income disparities has decreased the period after 2004 in Turkey. The convergence rate of income per labor force is higher than the per capita income convergence rate. According to the estimation made with additional variables reflecting regional differences, the conditional convergence rate is higher than the absolute convergence rate. In addition, the additional variable

Makale Geliş Tarihi: 14.10.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

*Arş. Gör. Dr., Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mustafanal@hitit.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0001-6190-6437>

has increased the explanation power of the econometric estimation. These findings suggest that in the period after 2000 changes in the social structure and increase in the level of urbanization have increased the convergence rate. Participation rate of female workers and incentive of employment can be used as a long-term policy in reducing regional income disparities.

Keywords: *Convergence Hypothesis, Income Per Labor Force, Income Per Person, Regional Income Imbalance*

1.GİRİŞ

Türkiye bölgeleri arasında büyük gelir farklılıkları olan ülkelerden biridir. Geniş bir coğrafyaya sahip olması bunun nedenlerinden biri olabilir. Sanayileşmenin önce batı bölgelerden başlaması, bazı bölgelerin turizm gibi ilave sektörlere sahip olması, elverişli iklim koşulları, komşu ülkelerin (politik ve ekonomik) istikrar yapısı diğer önemli faktörler olarak sayılabilir. Nedenlerinden bağımsız olarak, bu durumun Türkiye’de bir sorun olduğu düşünülmektedir. Bu sorunu ortadan kaldırmak veya gelir farklılıklarını azaltmak için bölgesel politikalar uygulanmakta ve bu politikalar için kaynak aktarılmaktadır.

İktisat yazınında bölgeler/ülkeler/iller arası gelir farklılıklarının zaman içerisinde nasıl değişeceği büyüme alanı içerisinde tartışılmaktadır. Burada iki temel görüş bulunmaktadır. Birincisi, temel özellikleri açısından birbirileri ile benzer olan ülkelerde kişi başına gelirin birbirine yakınsayacağını ileri süren Neoklasik büyüme modelidir. Modelin bu çıkarımı sermayenin azalan getiri sağladığı varsayımı ile yakından ilişkilidir. Bu varsayım gereği, kişi başına gelir/verimlilik sermaye birikimi ile sınırsız bir şekilde büyüyemez ve durağan denge durumuna yaklaştıkça büyüme oranı azalır. Bu nedenle başlangıç noktası olarak düşük sermayeye ve dolayısıyla düşük kişi başına gelir düzeyine sahip ülkeler yüksek (fakat sermaye birikimi ile azalan) büyüme oranlarına sahiptir. Yani fakir ülkeler, içinde buldukları bu durum nedeniyle kendiliğinden ortaya çıkan bir avantaja sahiptir. Bu avantajın sağladığı olanaklar ile hızlı bir şekilde büyüyerek zengin ülkelerle aradaki farkı zaman içerisinde kapatacaklardır. Bu konudaki diğer yaklaşım ise yakınsama çıkarımına sahip olmayan İçsel Büyüme Modelleri’dir. Bu modellerde sermayeye azalan getiri varsayımı yapılmadığından, ülkeler sermaye birikimi ile kişi başına verimliliklerini sınırsız bir şekilde büyütebilirler. Bu nedenle, sermaye açısından fakir ülkeler içinde buldukları bu durumdan kaynaklanan bir avantaja sahip değildir. Zengin ülkeler de fakir ülkeler kadar hızlı büyüyebilir.

Yakınsama hipotezini ampirik olarak test eden çok sayıda çalışma yapılmıştır. Hipotezi destekleyen ve aksi yönde kanıtlar sunan çalışmalar bulunmaktadır. Bir ülke içerisinde bölge veya il düzeyinde gelir farklılıklarının araştırılması, modelin iyi bir uygulama alanını oluşturmaktadır. Çünkü kültürün, ekonomik kurumların, kanunların vb. aynı olması nedeniyle, bir ülkenin bölgeleri teknoloji düzeyi, nüfus büyüme oranı, tasarruf eğilimi açısından birbirlerine yakın düzeydedir. Türkiye’nin bölgesel gelir dengesizliklerini bu hipotez temelinde değerlendiren çok sayıda ampirik çalışma yapılmıştır. Çalışmaların sonuçları özellikle analiz yapılan döneme göre değişmek üzere farklılık göstermektedir. Genel olarak bakıldığında 2000 öncesi dönemi kapsayan çalışmalarda Türkiye’nin illeri/bölgeleri arasında mutlak bir yakınsama olmadığına yönelik sonuçlar ağırlıkta iken 2004 sonrasında yakınsamanın varlığını gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Buna karşın tüm dönemler için bölgeler ve iller arasında *koşullu* yakınsamanın var olduğuna yönelik kanıtlar çalışmalarda sunulmuştur.

Bu çalışmada 2004-2017 arası dönem için Türkiye’nin bölgeleri ve illeri arasında yakınsamanın var olup olmadığı araştırılacaktır. Ampirik analiz için, bu alanda geleneksel yöntem olan yatay kesit veri ile doğrusal olmayan en küçük kareler yöntemi tercih edilmiştir. Buna karşın bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı birkaç unsur bulunmaktadır. Yurtiçi çalışmalarda genellikle

Türkiye geneli fiyat endeksi kullanılmaktadır. Bu çalışmada bölgesel fiyat endeksi kullanımının tahmin sonuçları üzerine etkisi araştırılmıştır. Aynı zamanda işgücü başına gelirin yakınsama hızı tahmin edilmiş ve kişi başına gelirin yakınsama hızı ile karşılaştırılmıştır[†]. Olgusal olarak işgücü başı gelirin önemi, Türkiye’nin bölgeleri arasında kadınların işgücüne katılımı ve aile büyüklüğünün farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu faktörlerin sonuçlar üzerindeki saptırıcı etkisi Barro ve Sala-i-Martin (1991)’de belirtilmektedir.

Türkiye 2000’li yıllarda hızlanan bir kentleşme sürecinden geçmektedir. Bu sürecin çok yönlü etkileri gözlenmektedir. Oransal olarak tarım sektöründe çalışan kişi sayısı azalmış, sanayi ve hizmetler sektöründe istihdam edilen kişi sayısı artmıştır. Aslında bu sürecin başlangıcı tanımda makineleşmenin hızlandığı 1960’lı yıllara kadar da götürülebilir. Fakat 2000’li yılların farklı yönü kentleşmenin modernleşme ve küreselleşme ile beraber gerçekleşmesidir. Bu dönemde temel, mesleki ve yükseköğrenim gören kadın sayısı artmış ve kadınların işgücüne katılımı yükselmiştir. Kentsel kadın işgücünün artışı bu dönemin ayırt edici unsuru olmuştur. Bu unsurun etkisi, işgücü başına gelir ve kişi başına gelir değişkenlerinin zaman içerisindeki değişimlerinin farklı olmasından görülebilir. Türkiye geneli ölçümle, 2004-2017 arası dönemde işgücü başına gelir-kişi başına gelir oranı 3,4’den yaklaşık 2,9’e düşmüştür[‡]. Bu değişim modern aile tipolojisinde kadın ve erkek işgücü içerisinde beraberce yer almasından ve daha az çocuk yapmasından kaynaklanmaktadır.

Eğer kentleşme ve modernleşme süreci Türkiye genelinde homojen bir şekilde gerçekleşmiş olsaydı. Kişi başına gelir değişkeninin yakınsama analizinde kullanımı sorun oluşturmazdı. Fakat Türkiye’nin bölgeleri arasında kadınların işgücüne katılım oranı ve aile büyüklüğü farklıdır. Türkiye’nin bölgeleri arasında verimlilik karşılaştırması yapılırken kişi başına gelir değişkeninin kullanımı, özellikle doğu bölgelerinin görece daha az verimli gözükmesine neden olmaktadır.

Koşullu yakınsama analizi için yurtiçi yazında çeşitli değişkenler (finansal, sektör payları, göç istatistikleri vb.) kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise tarımın GSYH payı kullanılmıştır. Bu değişkenin hem sektörel farklılıkları yansıtan bir değişken hem de kentleşme düzeyini temsil edebilen bir araç değişken olabileceği düşünülmüştür.

Çalışmanın birinci bölümü yakınsama hipotezine ve ekonomiler arasında yakınsamanın kaynaklarına ayrılmıştır. İkinci bölümde tahmin modeli ve veri kaynağı açıklanmış ve bulgular sunulmuştur. Üçüncü bölümde ilişkili yurtiçi yazın incelenmiş ve sonuç bölümünde çalışmanın bulguları ilişkili yurtiçi yazınla beraber değerlendirilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Geleneksel Neoklasik büyüme modeli, temel makro iktisadi değişkenler için durağan durum dengenin belirlenmesinin yanı sıra ekonomilerin durağan dengeye geçiş dinamikleri için de çıkarımlar sunmaktadır. Bunların en ilginç ve üzerinde en sık tartışılanlarından biri yakınsama hipotezidir. Bu hipotez, kişi başına sermaye ve kişi başına gelir değişkenlerinin dengeye uyumlanma sürecindeki büyüme oranlarının yatay kesit için yorumlanmasından elde edilmektedir.

$$g_k^{geçiş} = \dot{k}/k = s \cdot f'(k)/k - (n + \lambda) \quad (1)$$

$$g_y^{geçiş} = \dot{y}/y = s \cdot f'(k) - (n + \lambda). \quad (2)$$

[†] İşgücü başına gelir gayri safi yurt içi hasılanın işgücüne oranı ile kişi başına gelir ise gayri safi yurtiçi hasılanın nüfusa oranı ile ölçülmektedir.

[‡] TÜİK verilerinden yazarın kendi hesaplaması

Denklem 1 ve 2 Neoklasik büyüme modelinin Solow (1956) ve Swan (1956) versiyonunda geçiş dönemi temel denklemleridir. Denklemlerde s ve λ sırasıyla tasarruf oranı ve sermayenin yıpranma oranını göstermekte ve bu oranlar sabit varsayılmaktadır. y ve k sırasıyla kişi başına gelir ve kişi başına sermaye miktarını göstermektedir. y ve k bu değişkenlerin zamana göre türevidir. $p(k)$ ise üretimde sermayenin payıdır[§]. Üretim fonksiyonunun $f(k)$ sermaye için azalan getiri sağladığı temel varsayımı ile Denklem 1 ve 2 yönü önceden tahmin edilebilir iki tür hareket önermektedir.

Denklemlerin sağ tarafındaki ikinci terimler varsayım gereği sabittir. İlk terim ise azalan getiri nedeniyle negatif eğimlidir ve düşük k değerlerinde asimptotik olarak sonsuza yaklaşmaktadır. Bu koşullar altında her iki denklemde bir durağan durum dengesine (y^* ve k^*) sahiptir ve bu denge tektir. Düşük k değerlerinde denklemlerdeki ilk terim yüksek olacağından büyüme oranları $g_y^{geçiş}$ ve $g_k^{geçiş}$ yüksektir. Fakat $k \rightarrow k^*$ iken $g_y^{geçiş} \rightarrow 0$ 'dır. Başka bir ifade ile bir ekonomi azalan bir hızla kendi durağan durum dengesine yaklaşmaktadır.

İkinci hareket ise denklem 2'nin yatay kesitte ülkeler, bölgeler veya şehirler için yorumlanmasından elde edilen yakınsama hipotezidir. Yukarıda ifade edilen geçiş sürecine göre, kendi durağan durum dengesinden uzak olan ekonomiler yüksek sermaye getirisine sahip olması nedeniyle yüksek büyüme oranına sahiptir. Buna göre temel parametreleri açısından özdeş olan ekonomiler sadece başlangıç durumları açısından birbirlerinden farklı olabilirler ve bu ekonomilerden kişi başına sermaye açısından daha geride olan geçiş dinamiğinde daha hızlı büyüyen önde olanı yakalayacaktır (Barro ve Sala-i-Martin, 2004, s.44; Abramovitz ve David, 1996, s. 21). Bu yakınsama türü büyüme yazınında β yakınsama olarak adlandırılmaktadır.

Yakınsama hipotezinde ekonomilerin temel parametrelerinin benzer olduğu varsayımı kritik öneme sahiptir. Neoklasik modelin diğer özellikleri veri iken, bu varsayım sayesinde yatay kesit analizde ekonomiler arasında, başlangıç kişi başına gelir y_0 ve büyüme oranı $g_y^{geçiş}$ arasında negatif bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Fakat gerçek hayatta ekonomiler heterojen yapıdadır ve bu nedenle durağan denge y^* ekonomiler arasında farklılık göstermektedir. Bu durumda kendi durağan dengesinden daha uzakta olan ekonomilerin daha hızlı büyüyeceği önerisinde bulunulabilir. Başka bir ifade ile y^* ve k^* açısından farklı ekonomiler için, $(y - y^*)$ ve $g_y^{geçiş}$ arasında bir ilişki bulunmaktadır. Koşullu yakınsama olarak adlandırılan ilişki ampirik yazında istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar üretmiştir. Sala-i-Martin (1996a) 1960-1990 dönemini kapsayan 110 ülke için yaptığı mutlak yakınsama tahmininde, ülkeler arasında ıraksamaya işaret eden katsayıya ulaşmıştır. Aynı tahmin ilave değişkenlerle koşullu yakınsama olarak tahmin edildiğinde ise yakınsama lehinde sonuçlar elde edilmiştir. Aynı çalışmada Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya ülkelerinin bölgeleri için yapılan mutlak ve koşullu yakınsama tahminlerinde birbirlerine yakın katsayılar ortaya çıkmıştır. OECD ülkeleri ve Amerika'nın eyaletleri için ise mutlak ve koşullu tahminde katsayılar yakınsamayı gösterirken, katsayıların büyüklüğü değişkenlik göstermiştir. Bu çalışma, koşullu yakınsama tahmininin heterojen ülke grupları için daha uygun olduğunu gösterirken, birbiri ile benzerlik gösteren gruplar için bile sonuçlar üzerine katkı sağladığını göstermektedir.

Büyüme yazınında yakınsamanın alternatif bir başka ölçümü σ (sigma) yakınsamadır. Tanım olarak bu yakınsama ekonomiler arasında kişi başına gelirin yayılımının (dispersion) zaman içerisinde azalmasıdır. Yayılımın ölçümü için istatistikte çeşitli teknikler bulunmaktadır. Fakat σ yakınsamanın ölçümünde için çoğunlukla varyans kullanılmaktadır.

$$\sigma_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [\ln(y_{it}) - \mu_t]^2 \quad (3)$$

[§]Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonunda sermayenin payı sabittir.

Denklemden i ekonomileri ($i = 1, \dots, n$) ve μ kişi başına gelirin ülkeler arasında ortalamasını göstermektedir. β ve σ yakınsama birbirleri ile ilişkili kavramlardır. Sala-i-Martin (1996b) bu ilişkinin matematiksel koşullarını üretmiştir. Eğer n adet ülke arasında mutlak bir yakınsama var ise, denklem 2’ye göre yakınsama sürecinin yatay kesit gösterimi şöyledir;

$$\log(y_{it}) = a + (1 - b) \log(y_{i,t-1}) + u_{it} \quad 0 < b < 1 \quad \forall u_{it} \sim [0, \sigma_u] \quad (4)$$

Denklemin 3’den σ_t ’nin zaman içerisinde gelişim denklemi elde edilebilir.

$$\sigma_t \approx (1 - b)^2 \sigma_{t-1} + \sigma_u^2 \quad (5)$$

Bu birinci sıra fark denkleminin durağan dengesi şöyledir;

$$\sigma^* = \frac{\sigma_u^2}{1 - (1 - b)^2} \quad (6)$$

b ve σ_u denklem 3’de belirtilen koşulları sağladığında, σ_t zaman içerisinde tek düze olarak durağan denge σ^* yakınsamaktadır. Buradaki işleyişe göre, σ_u ’de geçici şoklar σ_t ’yi dengeden uzaklaştırmakta, daha sonra ekonomiler b oranı ile denge saçılma (dispersion) yakınsamaktadır.

2.1. Yakınsamanın Kaynakları

Ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının zaman içerisinde azalacağı üzerine görüşler, iktisadi düşüncenin ilk dönemlerine kadar götürülebilir. Bu görüşler genel olarak kişi başına gelir açısından geride olan ülkelerin/bölgelerin/şehirlerin, bu durumdan kaynaklanan bir avantaja sahip olmasına dayanmaktadır. Hume (aktaran Rakkesh, 1998) bu avantajı geride olan ülkede üretim faktörü fiyatlarının düşük olmasına dayandırmaktadır. Bu durum, gelişmiş ekonomilerdeki firmaların üretim yerlerini değiştirmeleri için bir teşvik oluşturmaktadır. Bazı firmaların bu teşviktan faydalanmak istemeleri sonucu geride olan ekonomiler gelişmiş ekonomileri üretim açısından yakalayacaktır.

Teknoloji transferi yakınsamanın önemli kaynaklarından biri olarak birçok ekonomist (Veblen, 1915; Gerschenkron, 1952; Abramovitz ve David, 1996; Blomström, Libsey ve Zejan, 1996) tarafından işaret edilmiş bir unsurdur. Bu görüşler teknolojinin nasıl transfer edildiği ve bu transfer süreci için gerekli koşullar açısından farklılaşmaktadır. Gerschenkron (1952) geri kalmışlığın teknolojik ilerleme de bir avantaj olabilmesi için bu ülkelerin gerekli olan kullanılabilir kaynaklar açısından donanımlı olması gerektiğini ileri sürmektedir. Abramovitz ve David (1996), girişimcilik, teknik eleman, finansal kurumlar, sosyal yapı vb. açılardan tanımlanan “sosyal kapasite” nin varlığını ön koşul olarak sunmaktadır.

Yukarıda belirtilen görüşlerde, teknoloji ve üretim faktörlerinin ülkeler arasında transferine dayanan bir yakınsama süreci önerilmektedir. Buna karşın, Neoklasik yakınsama hipotezi kapalı ekonomi durumunda bile işleyen bir yakınsama sürecidir. Bu modelde yakınsama, sermayenin azalan getiri sağlaması nedeniyle düşük sermaye emek oranına sahip bir ekonomide sermaye verimliliğinin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Abramovitz ve David (1996), geride olan (sermaye birikimi açısından) ülkenin bu varsayım üzerine oturan 4 avantaja sahip olduğunu ileri sürmektedir. Birincisi, teknolojik olarak geride olan ülke sermayesini yenilediğinde ileri olan ülkeye göre daha yüksek bir teknolojik ilerleme ve verimlilik ilerlemesi ortaya çıkmaktadır. Bu durum teknolojinin içerilmeyen olması durumunda da geçerlidir. İkinci avantaj, geride olan ülkelerde sermaye faktörü görece daha kıt olduğundan sermaye verimliliğinin yüksek olmasıdır. Bu durum yeni yatırımları ve hızlı sermaye birikimini teşvik etmektedir. Üçüncü avantaj, geride olan ülkelere verimsiz veya düşük verimli işlerde (tarım, küçük ölçekli ticaret, küçük aile şirketleri) büyük sayıda emek faktörünün istihdam edilmesidir. Sermaye birikim sürecinde bu kişiler büyük ölçekli girişimlere yönlendirilerek verimlilik artışı sağlanmaktadır. Dördüncü

avantaj ise, ilk üç faktörün yarattığı çıktıda ve piyasa ölçeğinde büyümenin büyük ölçekli üretimi artırarak teknolojik ilerleme üzerine ilave teşvikler yaratmasıdır. Geride olan ülkelerin bu avantajları o ülkelerin kişi başına sermayelerini artırmasına olanak sağlamaktadır. Durağan dengeye ulaşıldığında bu avantajlar kendiliğinden ortadan kalkmaktadır.

Yakınsama hipotezi tartışmalarında önemli bir dönüm noktası içsel büyüme modellerinin (Romer, 1986; Lucas, 1988) ortaya çıkışıdır. Bu modellerin kullandıkları toplam üretim fonksiyonunda, sermaye kavramının daha geniş tanımlanması nedeni ile sermaye için azalmayan getiri söz konusudur ve ekonomiler sermaye birikimi ile sınırsız bir şekilde büyüyebilir. Neoklasik modelde yer alan kritik varsayımın elimine edilmesi, “geride” olmanın avantajlarını ortadan kaldırmaktadır. İçsel büyüme modelleri yakınsamadan ziyade ülkeler arasında ıraksama durumu ile daha tutarlıdır. Modelin bu görüşü ampirik yazında da destek bulmuştur. Quah (1993) 118 ülke için yaptığı çalışmada bugün zengin olan ülkelerin büyük olasılıkla gelecekte de zengin kalacağını fakir olan ülkelerin ise benzer şekil gelecekte de fakir kalacağı sonucuna ulaşmıştır. Buna karşın Sala-i-Martin (1996a) mutlak yakınsamanın ancak (bir ülkenin bölgeleri gibi) kısıtlı bir durumda geçerli olabileceğini, bunun dışındaki durumlar için Neoklasik modelin sadece koşullu bir yakınsama önerdiğini işaret etmiş ve bu görüş için ampirik kanıtlar sunmuştur. Ayrıca Sala-i-Martin (1996b) içsel büyüme modelinin en temel versiyonu olan AK modelinde nüfus büyüme oranı, tasarruf oranı veya sermayenin yıpranma oranının sermaye-emek oranına bağlı olması durumunda, içsel büyüme modellerinin de yakınsama çıkarımına sahip olabileceğini göstermiştir.

3. YÖNTEM VE VERİ

Yatay kesit veri ile yakınsama hızının tahmin edilmesinde sıklıkla kullanılan tahmin modeli şöyledir;

$$(1/T) \log \left[\frac{y_{it}}{y_{i,t-T}} \right] = a + X_{i,t-T} - [\log(y_{i,t-T})] [(1 - e^{-\beta T})/T] + u_{it} \quad (7)$$

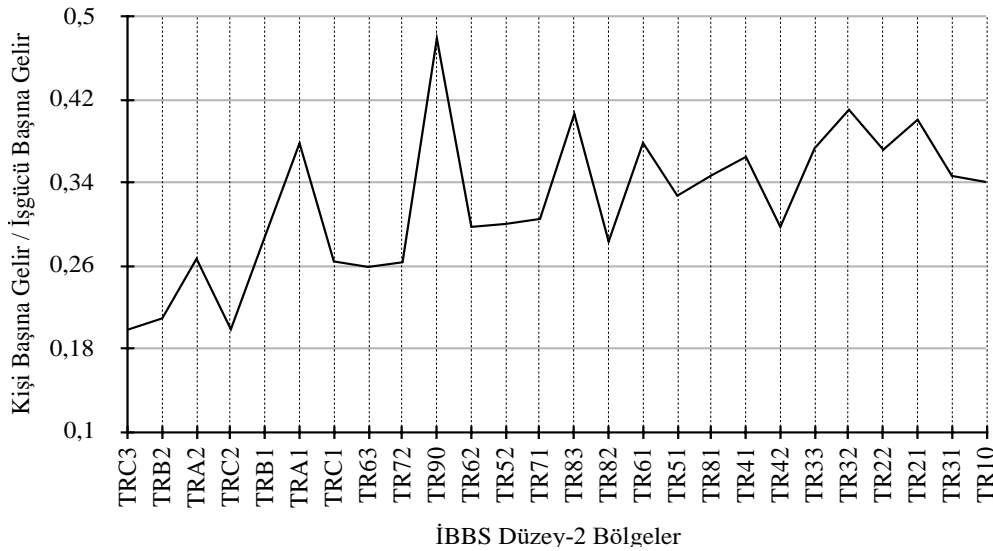
Buraday_{it} kişi başına geliri, T dönem uzunluğunu, β yakınsama hızını göstermektedir. $X_{i,t-T}$ dönem başında bölgesel farklılıkları yansıtan araç değişken/değişkenlerdir. Mutlak yakınsama durumunda $X_{i,t-T}$ değişkeni modelde yer almamaktadır. Denklemin sol tarafında kişi başına reel gelirin büyüme hızı yer almakta, sağ tarafta ise temel açıklayıcı değişken olarak başlangıç dönemi kişi/işgücü başına reel gelir yer almaktadır. Tahmin edilen β katsayısı pozitif olması iller/bölgeler/ülkeler arasında bir yakınsamanın var olduğu anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile bir ekonominin başlangıç durumu ve kişi başına gelirin büyüme oranı arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır.

Ampirik analiz için gerekli veriler olan, bölgesel ve il düzeyinde GSYH, bölgesel ve genel fiyat endeksi, bölgesel işgücü, bölgesel ve il düzeyinde sektörel paylar Türkiye İstatistik Kurumundan elde edilmiştir. Analiz 2004-2017 dönemini kapsamaktadır. Koşullu yakınsamanın tahmin edilmesinde tarımın GSYH payı kullanılmıştır. Bu değişken hem bölgeler/iller arasında sektörel farklılıkları yansıtan bir değişken hem de ilin kentleşme derecesi için bir araç değişkeni olarak kullanılmıştır.

Kişi başına gelir y_{it} iki şekilde hesaplanabilir. Birincisi (ve sık kullanılan yöntem) bölgesel gayri safi yurtiçi hasılanın nüfusa oranlanmasıdır. Bu yöntemin önemli bir sorunu Türkiye'nin bölgeleri arasında kadınların (tarım ve tarım-dışı sektörlerde) işgücüne katılım oranı arasında önemli farklılıklar bulunmasıdır. Ayrıca doğu ve batı bölgeleri arasında aile büyüklükleri de farklıdır. Bu sorunun saptırıcı etkisi Sala-i-Martin (1991) tarafından belirtilmiştir. Başka bir yaklaşım Mankiw, Romer ve Weil (1992) tarafından kullanılan GSYH'nin çalışma çağındaki nüfusa oranlanmasıdır.

Bu çalışmada ise geleneksel ölçümün yanı sıra *işgücü başına gelir* ölçümü de kullanılacaktır. TÜİK il düzeyinde yıllık işgücü verisi yayınlamadığından işgücü başına gelir hesaplaması sadece İBBS Düzey-2 bölgeler için yapılacaktır.

Şekil 1’de dikey eksek kişi başına gelir-işgücü başına gelir oranını yatay eksen ise Düzey-2 bölgeleri göstermektedir. Bölgeler doğudan batıya doğru sıralanmaya çalışılmıştır. TR10 (İstanbul) en sona yerleştirilmiştir.



Şekil 1. Kişi Başına Gelir/İşgücü Başına Gelir Oranının Bölgesel Yayılımı

Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistikleri kullanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

Grafikteki pozitif yönlü eğilim, kişi başına gelir ve işgücü başına gelir arasındaki farklılığın doğudan batıya doğru azaldığını göstermektedir. Bunun nedeni doğudan batıya doğru aile büyüklüğünün azalması ve/veya kadınların işgücüne katılım oranının artmasıdır. Türkiye’nin doğu-batı eksenini aynı zamanda kişi başına gelirin de artış eksenini ile tutarlı olması nedeniyle, kişi başına gelir ölçümü işçi verimliliğini doğu bölgelerde sistematik olarak (batıya göre) daha düşük göstermektedir.

4. BULGULAR

Tablo 1’de denklem 7’nin doğrusal olmayan en küçük kareler yöntemi tahmin edilmesinden elde edilen yakınsama hızı β tahmin sonuçları görülmektedir.

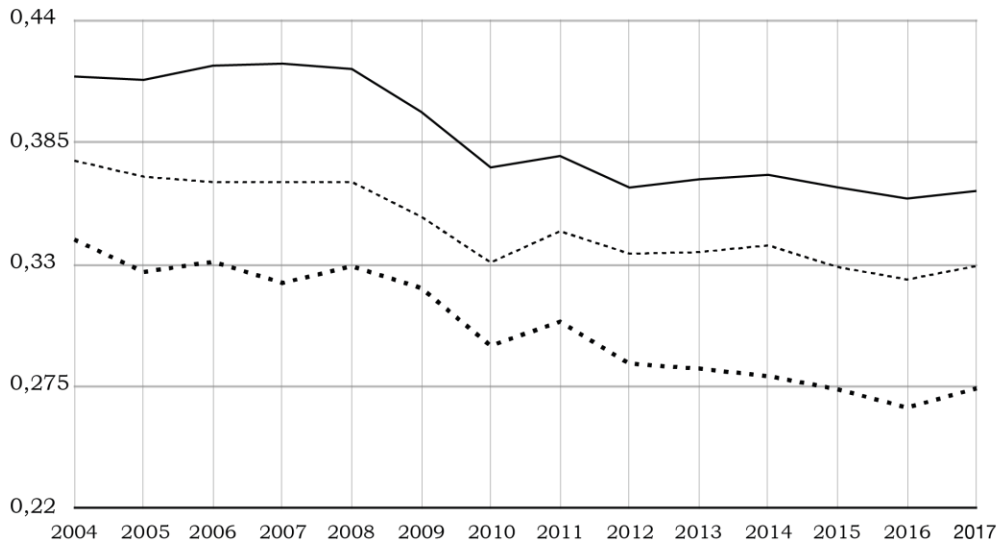
Tablo 1. Tahmin Sonuçları

		Mutlak Yakınsama		Koşullu Yakınsama	
		<i>Bölgesel Fiyat Endeksi</i>	<i>Genel Fiyat Endeksi</i>	<i>Bölgesel Fiyat Endeksi</i>	<i>Genel Fiyat Endeksi</i>
İBBS Düzey 2 (26 Bölge)	<i>Kişi Başına Gelir</i>	0,0122 ($p=0,0029$) $R^2=0,35$	0,0120 ($p=0,0017$) $R^2=0,37$	0,0185 ($p=0,0009$) $R^2=46$	0,0174 ($p=0,0007$) $R^2=47$
	<i>İşgücü Başına Gelir</i>	0,0300 ($p=0,0004$) $R^2=0,35$	0,0292 ($p=0,0059$) $R^2=0,36$	0,0572 ($p=0,0018$) $R^2=0,54$	0,0540 ($p=0,0016$) $R^2=0,54$
İBBS Düzey 3	<i>Kişi Başına Gelir</i>	0,0139 ($p=0,0000$) $R^2=0,29$	0,0139 ($p=0,0000$) $R^2=0,30$	0,0174 ($p=0,0000$) $R^2=0,36$	0,0167 ($p=0,0000$) $R^2=0,35$

Tüm tahminlerden elde edilen β katsayıları pozitifdir ve 0,01'den daha düşük marjinal seviyelerde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu tahmin sonuçlarına göre bölgeler ve iller arasında kişi/iş gücü başına gelir açısından bir yakınsama bulunmaktadır.

Fiyat endeksi tercihi, tahmin edilen β katsayısı üzerine etkisi (0,01'den az) çok küçüktür. Buna karşın bölgesel fiyat endeksinin kullanımı sistematik olarak tahmin edilen β katsayısını yükseltmiştir. Benzer bir durum y_{it} değişkeni için kullanılan veri tercihinde de görülmektedir. İBBS Düzey-2 bölgeler için yapılan tahminlerde, kişi başına yerine iş gücü başına gelirin kullanımı tahmin edilen β katsayısını yaklaşık iki kat artırmıştır.

Koşullu yakınsama tahmininde bölgeler ve iller arası farklılıkları yansıtmak üzere tarımın GSYH içerisindeki payı kullanılmıştır. Bu değişken, tüm tahminler için belirlilik R^2 katsayısını yükseltmiştir. Koşullu yakınsama tahminlerinde elde edilen yakınsama hızı mutlak yakınsama hızından daha yüksektir. Özellikle istihdam başına gelire dayanan tahminlerde bu fark daha belirgindir.



— İBBS Düzey-2 (Kişi Başına Gelir) .. İBBS Düzey-2 (İşgücü Başına Gelir) --- İBBS Düzey-3 (İşgücü Başına Gelir)

Şekil 2. Bölgeler ve İller Arasında σ Yakınsama

Grafik 2'de denklem 3'ten hesaplanan σ değerleri görülmektedir. β yakınsama tahminleri ile tutarlı bir şekilde σ katsayısı da zaman içerisinde azalmıştır. Hem İBBS Düzey-2 hem de İBBS Düzey-3 için 2011 ve 2017 yıllarında iki yukarı yönlü kırılma görülmektedir. Bu yılların ortak özelliği GSYH'da genel bir büyüme oranı yavaşlamasının devamında şok bir büyüme oranı artışı olmasıdır. Buna göre büyüme oranı şokları Türkiye'de iller/bölgeler arasında kişi/istihdam başına gelirin yayılımını (dispersion) artırmaktadır.

4.1. Bulguların İlişkili Yurtiçi Yazın ile Karşılaştırılması

Türkiye 'de bölgeler/iller arasında gelir farklılıklarının zaman içerisindeki değişimini yakınsama hipotezi ile test eden çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Çalışmaların sonuçları kullanılan yöntemle, döneme, değişkenlere göre farklılık göstermektedir.

Tansel ve Güngör (1997) doğrusal olmayan en küçük kareler yöntemi ile 1975-1995 dönemini kapsayan ve 67 il üzerinden yaptığı tahminde, işçi başına gelirin birbirine yakınsadığı sonucuna ulaşmıştır. Karaca (2004) benzer yöntemi kullanarak 1975-2000 dönemini ve 67 ili kapsayan kişi başına gelir için yakınsama analizi yapmıştır. Bu çalışmada ise 1975-2000 dönemi ve alt

dönemleri için yakınsamanın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bölgesel kukla değişkenler ve tarımın GSYH payı değişkeni ile yapılan koşullu yakınsama tahmininde ise istatistiksel olarak anlamlı katsayılara ulaşılamamıştır. Aynı dönemi kapsayan bir başka yakınsama araştırması ise Kırdar ve Saraçoğlu (2012) çalışmasıdır. Yazarlar bu çalışmada ilave olarak iç göçün yakınsama hızı üzerine etkisini de araştırmışlardır. Çalışmada mutlak yakınsama lehine kanıtlara ulaşılamamışken, ekonomik sektörlere dayanan kukla değişkenler ile bölgesel düzeyde koşullu yakınsama lehine kanıtlara ulaşılmıştır. İç göçün yakınsama hızını artırdığı hipotezini destekleyen kanıtlara ise ulaşılamamıştır. Kalyoncu (2001) 1979-1997 dönemi için iller bazında mutlak yakınsamanın olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Fakat bu iller kişi başına gelir büyüklüğüne göre üç gruba ayrıldığında ilk iki grupta mutlak yakınsamanın var olduğu yönünde güçlü kanıtlara ulaşılmıştır. Bu çalışmada iller arasında σ yakınsamanın da olmadığı gösterilmiştir. Karaalp ve Erdal (2009) 1993-2001 dönemini ve 73 ili kapsayan σ yakınsama analizinde iller arasında yakınsama olduğu yönünde sonuca ulaşmıştır. Çalışmada, özellikle 1996-1999 döneminde bu yakınsamanın daha belirgin olduğu belirtilmiştir. Çalışmada bu analiz bölgesel düzeye genişletildiğinde bölgeler arasında gelir farklılıklarının azalmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Zeren ve Yılcı (2011) 1991-2000 dönemini kapsayan bölgesel düzeyde yaptığı yakınsama analizinde rastgele katsayılı panel veri yöntemini kullanmıştır. Bölgeler arası farklılığı temsilen finansal değişken kullanılan çalışmada koşullu yakınsama lehine sonuçlar elde edilmiştir. Soyyiğit (2018) 2004-2014 dönemi ve 79 ili kapsayan çalışmada en küçük kareler yöntemini kullanarak iller arasında mutlak ve koşullu yakınsamanın varlığını test etmiştir. İller arasında farklılıkları temsil etmek üzere il bazında ihracat değişkeni kullanılmıştır. Çalışmada her iki tür yakınsama lehine kanıtlara ulaşılmıştır. Abdioğlu ve Uysal (2013) 2004-2008 dönemi ve İBBS Düzey-2 bölgeleri kapsayan çalışmada yakınsama hipotezini doğrusal olmayan panel veri yöntemi ile araştırmıştır. Çalışmada bölgeler arasında yakınsamanın var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada temel sektörler için de yakınsamanın varlığı araştırılmış ve yakınsama lehine kanıtlara ulaşılmıştır.

Türkiye’de iller ve bölgeler arasındaki yakınsamanın varlığını araştıran çalışmalara genel olarak bakıldığında 2000 yılı öncesi dönemde mutlak yakınsama gerçekleşmediği ancak koşullu yakınsamanın var olduğu yönünde kanıtlar bulunmaktadır. 2000 sonrası dönemde ise hem mutlak hem de koşullu yakınsama lehine bazı kanıtlar bulunmaktadır. Yurtiçi yazında elde edilen genel sonuçlar, 2004-2017 arası dönemi kapsayan bu çalışmadaki sonuçlarla paralellik göstermektedir.

5.SONUÇ

Bu çalışmada İBBS-Düzey 2 kapsamında bulunan 26 bölge ve iller arasında yakınsama olup olmadığı test edilmiştir. İBBS Düzey 2 için yapılan tahminde hem kişi başına hem de işgücü başına gelir değişkenleri kullanılarak ayrı ayrı tahminler yapılmıştır. Test edilen bir başka unsur ise reel değişkenlerin hesaplanmasında bölgesel fiyat endeksi kullanmanın tahmin sonuçları üzerine etki edip etmediğinin belirlenmesidir.

Çalışmada elde edilen bulgulara göre Türkiye’de bölge ve il düzeyinde yakınsama bulunmaktadır. İşgücü başına gelirin yakınsama hızı kişi başına gelirin yakınsama hızından daha yüksektir. Reel değişkenlerin hesaplanmasında bölgesel fiyat endeksinin kullanımının yakınsama hızı üzerine etkisi küçüktür. Fakat sistematik olarak tüm tahminlerde hesaplanan yakınsama hızını yükseltmiştir.

Bölgeler/iller arasındaki farklılıkları yansıtmak için tarımın GSYH payı kullanılmıştır. Bu değişken hem bölgeler arasında sektörel farklılığı yansıtmaktadır hem de bir ilin/bölgenin

şehirleşme derecesi ile yakından ilişkilidir. Bu değişkenin eklenmesi ile elde edilen koşullu yakınsama tahminlerinde yakınsama hızı daha yüksek tahmin edilmiştir. Özellikle işgücü başına gelir için yapılan tahminde bu farklılık daha belirgindir.

Türkiye’de hem kentleşme hızlanmakta hem de bununla paralel olarak işgücüne katılım oranı yükselmektedir. Gelişmiş ülkelerle benzer şekilde modern yaşam tarzının benimsenmesi ile beraber Türkiye’de nüfus büyüme oranları azalmakta ve orta yaş grubunun nüfus içerisindeki payı yükselmektedir. İşgücü başına gelirin yakınsama hızı kişi başına gelirin yakınsama hızından daha yüksektir. Bu sonuca göre, Türkiye’de modern yaşam tarzının ülke geneline yayılması durumunda, bölgesel gelir farklılıkları kişi başına gelir bazında daha hızlı azalacaktır.

σ yakınsama için yapılan hesaplama göre ise Türkiye’de iller ve bölgeler arasında kişi/işgücü başına gelirin yayılımının 2004-2017 döneminde azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum tahmin edilen β yakınsama hızı ile tutarlıdır. Bu dönem içerisinde yukarı yönlü iki önemli kırılma olduğu görülmüştür. Bu kırılmalar, GSYH’de negatif bir büyümenin devamında ve baz etkisine dayanan yüksek pozitif büyüme dönemine denk gelmektedir. Bu nedenle pozitif çıktı şoklarının σ katsayısı üzerinde artırıcı yönde etkiye bulunduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, Z. ve Uysal, T. (2013). Türkiye’de yakınsama hipotezinin testi: genel ve sektör analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 50(575), 85-93.
- Abramovitz, M. ve David, P. A. (1996). Convergence and deferred catch-up. R. Landau, T. Taylor, ve G. Wright (Yay. haz.). *The Mosaic of Economic Growth* içinde (s. 21-62). Stanford CA: Stanford University Press.
- Barro, R. J. ve Sala-i-Martin, X. (1991). Convergence across states and regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 107-182. Erişim adresi: <https://pdfs.semanticscholar.org/8105/27ecfcc428dc8524ffc55ea4d96e7ec42e5.pdf>
- Barro, R. J. ve Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth*. London: The MIT Press.
- Blomström, M., Libsey, R. ve Zejan, M. (1996). Is fixed investment the key to economic growth?. *Quarterly Journal of Economics*, 111(1), 269-276. doi: doi.org/10.2307/2946665
- Gerschenkron, A. (1952). Economic backwardness in historical perspective. B. F. Hoselitz (Yay.haz.). *The Progress of Underdeveloped Areas* içinde(s. 3-29). Chicago: The University of Chicago.
- Gregory, M. N., Romer, D. ve Weil, D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 34(2), 407-437. Erişim adresi: https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW_QJE1992.pdf
- Kırdar, M. G. ve Saraçoğlu, Ş. D. (2012). İç göç, bölgesel yakınsama sorunu ve ekonomik büyüme: Türkiye örneği. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 2012/75.
- Kalyoncu, H. (2001). Yakınsama analizinde neoklasik yaklaşım: Türkiye’nin 67 ilinin gelir yakınsaması üzerine bir uygulama. *Çukurova Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(8), 122-147.
- Karaalp, H. S. ve Erdal, F. (2009). Türkiye’de iller ve bölgeler arasında gelir farklılıkları: bir sigma yakınsama analizi. *Uluslararası Davroz Kongresi* (s. 27-39). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF.

- Karaca, O. (2004). Türkiye'de bölgeler arası gelir farklılıkları: yakınsama var mı? *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 2004/7, 1-16.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42. Erişim adresi: <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmecanicseconomicgrowth.pdf>
- Quah, D. (1993). Galton's fallacy and tests of convergence hypothesis. *Scandinavian Journal of Economics*, 95(4), 427-443.
- Rassekh, F. (1998). The convergence hypothesis: history, theory, and evidence. *Open Economies Review*, 9, 85-105. Erişim adresi: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1023/A:1008279323832.pdf>
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Sala-i-Martin, X. (1996a). The classical approach to convergence analysis. *The Economic Journal*, 106(437), 1019-1036. doi: 10.2307/2235375
- Sala-i-Martin, X. (1996b). Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence. *European Economic Review*, 40, 1325-1352. doi: 10.1016/0014-2921(95)00029-1
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94. doi: 10.2307/1884513
- Soyyigit, S. (2018). Türkiye'nin Kriz Öncesi ve Kriz Sonrası Dönemde İl Bazında Yakınsama Analizi. *Social Sciences Studies Journal*, 4(16), 1279-1287.
- Swan, T. W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic Record*, 32(2), 334-361. doi: 10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x
- Veblen, T. (1915). *Imperial germany and the industrial revolution*. New York: Macmillan.
- Zeren, F. ve Yılcı, V. (2011). Türkiye'de bölgeler arası gelir yakınsaması: rassal katsayılı panel veri analizi uygulaması. *Business and Economics Research Journal*, 2(1), 143-151.

SUMMARY

Turkey is a major income disparity between regions within countries. Many studies have been done to test how this situation changes over time with the convergence hypothesis. This test is based on the empirical analysis of the per capita income variable for a historical time interval. But the sociological structure of some elements in Turkey (family size, the number of employees in the family, the labor force participation rate, etc.) changed over time. In addition, the sociological structure is also different between the regions of Turkey's. The ratio of labor income per income per capita is increasing systematically in Turkey's east-west axis. Therefore, the use of per capita income as a proxy variable in the measurement of average productivity includes the effect of these changes. In this study, regional convergence was investigated with the income variable per labor force. The estimation model for the convergence hypothesis is derived from the interpretation of the transitional equations in the Neoclassical Growth Theory for cross-section. The sources of convergence are discussed in detail in the literature on growth economics. Early discussions focused on some advantages of being poor as sources of convergence. The most important of these are low production factor prices and diffusion of technology. These mechanisms can be considered as the cause of convergence for open economies. However, Neoclassical model suggests that convergence will emerge for closed economies. In this model, the source of convergence is the decreasing return of capital. In the neoclassical approach, low per capita income is due to insufficient capital stock. Due to reduced return, contributions to capital stock in these countries have a high impact on labor productivity. Therefore, these countries grow faster and converge to developed countries. The most important theoretical criticisms of the neoclassical convergence hypothesis were made in terms of the invalidity of the assumption of decreasing capital return. These criticisms were supported by empirical findings.

The traditional approach in econometric estimation is then non-linear least squares method. This method was preferred in this study. The GDP share of agriculture was used to reflect regional differences. The study covers the period of 2004-2017 and all data were obtained from TURKSTAT database. According to the results obtained in this study, regional and provincial income disparities has decreased the period after 2004 in Turkey. The convergence rate of income per labor force is higher than the per capita income convergence rate. According to the estimation made with additional variables reflecting regional differences, the conditional convergence rate is higher than the absolute convergence rate. In addition, the additional variable has increased the explanation power of the econometric estimation. In this study, convergent hypothesis was tested with the income per labor force variable unlike the traditional approach. Compared with the studies based on the traditional approach, this new approach did not affect the results in terms of the existence of convergence, but different results were obtained in terms of convergence rate. These findings suggest that in the period after 2000 changes in the social structure and increase in the level of urbanization have increased the convergence rate. Women's labor force participation rate and incentives of employment can be used as a long-term policy in reducing regional income disparities.

İŞ YERİNDE TRAVMATİK OLAY SONRASI STRESİN MÜŞTERİ ODAKLILIĞA ETKİSİNDE LİDER ÜYE ETKİLEŞİMİNİN ARACI ROLÜ: ÇAĞRI MERKEZİNDE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Alper GÜNER¹
İbrahim BOZACI²

Atıf/©: Gürer, A. ve Bozacı, İ. (2019). İş yerinde travmatik olay sonrası stresin müşteri odaklılığa etkisinde lider üye etkileşiminin aracı rolü: çağrı merkezinde bir alan araştırması. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 481-497. doi: 10.17218/hititsosbil.644862

Özet: İşletmelerin amaçlarına ulaşmasında müşterilerin ihtiyaç ve isteklerinin anlaşılması ve karşılanmasına yönelik müşteri odaklı davranışlar önemli görülmektedir. Bununla beraber iş yerinde yaşanan travmatik olaylar, çalışanların üzerinde olumsuz psikolojik etkilere neden olabilmektedir. İşyerinde yaşanan travmaların çalışanların müşteri odaklı davranışlarında etkili olabileceği düşüncesiyle tasarlanan bu çalışmada, işyerinde yaşanan travmatik olay sonrası stresin müşteri odaklılık üzerindeki etkisi ve bu ilişkide lider üye etkileşiminin aracı rolü incelenmiştir. Kırıkkale ilinde faaliyet gösteren bir çağrı merkezinde gerçekleştirilen araştırmaya 207 çalışan katılmıştır. Araştırmada değişkenler arası ilişkilerin incelenmesinde regresyon analizinden faydalanılmıştır. Aracılık rolünün anlamlılık düzeyinin tespiti için Sobel Testi uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre işyerinde yaşanan travmatik olay sonrası stres, çalışanların müşteri odaklılığını olumsuz yönde etkilemektedir. Lider üye etkileşimi düzeyi ise müşteri odaklılığı olumlu şekilde etkilemektedir. Çalışma sonucunda lider üye etkileşiminin aracı etkisi sayesinde travmatik olayların müşteri odaklılık üzerindeki olumsuz etkisinde azalma tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İşyerinde Travmatik Olay, Travmatik Olay Sonrası Stres, Müşteri Odaklılık, Lider Üye Etkileşimi, Çağrı Merkezi Çalışanları.

The Role of Leader Member Interaction in the Effect of Stress after Traumatic Event in the Workplace to Customer Orientation: A Field Study in Call Center

Citation/©: Gürer, A. and Bozacı, İ. (2019). The role of leader member interaction in the effect of stress after traumatic event in the workplace to customer orientation: a field study in call center. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 481-497. doi: 10.17218/hititsosbil.644862

Abstract: Customer oriented behaviors towards understanding and meeting the needs and wants of the customers are considered important in the achievement of the objectives of the enterprises. However, traumatic events in the workplace may cause negative psychological effects on the employees. In this study, which is designed with the idea that traumas in the workplace can be effective in customer oriented behaviors of employees, the effect of stress after traumatic events on the customer orientation and the mediator role of the leader member interaction in this relationship is examined. 207 employees participated in the study conducted in a call center in Kırıkkale. In the research, regression analysis was used to examine the relationships between variables. Sobel test used to determine the significance level of mediation role. According to findings, stress after traumatic event in the workplace negatively

Makale Geliş Tarihi: 7.11.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

¹Sorumlu Yazar, Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, Keskin Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, alpergurer@kku.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-6745-7895>

²Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, Keskin Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, iborganizer@gmail.com, <http://orcid.org/0000-0002-9584-6126>

affect the customer orientation of the employees. Leader member interaction level positively affect customer orientation. As a result of the study, the negative effect of stress after traumatic event were reduced due to mediator effect of leader member interaction.

Keywords: *Traumatic Event in the Workplace, Stress after Traumatic Event, Customer Orientation, Leader Member Interaction, Call Center Employees.*

1. GİRİŞ

Günümüzde yaşanan hızlı değişim ve yoğun rekabet ortamında işletmeler rekabet üstünlüğü sağlayabilmek için müşterilerin istek ve görüşlerine her zamankinden daha fazla önem vermek ihtiyacı hissetmektedir. Üretim aşamasından pazarlama aşamasına kadar müşteri taleplerinin temel belirleyici olmaya başladığı piyasa şartlarında müşteri ihtiyaç ve isteklerinin anlaşılması ve karşılanmaya çalışılmasını ifade eden müşteri odaklılık, işletmeler için temel yetkinliklerden biri olarak görülmeye başlanmıştır. Amaçlarına ulaşmak isteyen işletmeler, müşterilerin fikir, düşünce ve şikayetlerine kulak vererek mal ve hizmet üretiminde rakiplerine karşı farklılık yaratarak öne çıkmaya çalışmaktadırlar.

Müşteri odaklı davranışlar sergileme gayretinde olan işletmeler için en kilit faktör müşterilerle iletişim halinde olan çalışanlardır. Müşteri odaklı davranışlar sergilemeye çalışırken, çalışanların yönetici, çalışma arkadaşları veya müşteriler tarafından kendilerine yönelen bir takım olumsuz davranışlardan etkilenerek travmalar yaşamaları ise çalışma hayatının doğal sonuçlarından biri olarak görülebilir.

İşyerinde travma yaşayan çalışanlar işletmelerin kendilerinden beklediği müşteri odaklı davranışları sergilemekte zorlanabilir ve işletmelerin amaçlarına ulaşmasında bir engel olabilirler. İşletmelerde istenmeyen bu durumun zararlı etkilerini azaltmak için lider üye etkileşiminin ise etkili bir yönetim aracı olarak rol alması mümkündür.

Bu çalışma, işyerinde yaşanan travmatik olayların çalışanların müşteri odaklı davranışlarında etkili olabileceği ve lider üye etkileşiminin bu ilişkide aracı rol üstlenebileceği düşüncesiyle tasarlanmıştır. Çalışma ile değişkenler arasındaki ilişkileri yapılacak bir alan araştırmasıyla ortaya koymak, bu sayede alan yazına katkı sağlamak, uygulayıcılara fayda sağlamak ve gelecekteki çalışmalara öncülük etmek amaçlanmaktadır.

2. İŞYERİNDE TRAVMATİK OLAYLAR

Travmatik olaylarla yaşamın her alanında karşılaşmakta ve insanların hayatları bunlardan genellikle olumsuz etkilenmektedir. Fiziksel yaralanmalara (Hächl ve diğerleri, 2002, s.90) ve hatta ölümlere kadar varan travmatik olaylarla çalışma hayatında sıklıkla karşılaşılır (Sears ve diğerleri, 2014, s.16). Sıra dışı, beklenmeyen, aniden olan ve çoğu insanın normal deneyimlerinin dışında gerçekleşen travmatik olaylar; her ne kadar önemli kısmı açığa çıkmasa da, sektörle ilgili, doğal afetler, iş yeri kazaları, örgütsel değişimler, intihar, cinayet, hırsızlık, saldırı, terörizm (Bishop ve diğerleri, 2006, s.101), müşteri tarafından sözlü taciz, tehdit edilme, fiziksel saldırıya maruz kalma, stresli müşterilerle çalışma gereği ve müşteri için gerekeni yeterince yapamama (Horwitz, 2006, s.13) gibi pek çok durumdan kaynaklanmakta ve iş hayatında sıklıkla karşılaşılmaktadır. Örneğin, Grandey ve diğerlerinin (2004) araştırmasında, çağrı merkezi çalışanlarının aldığı telefonların % 15-20'sinin sözlü saldırılardan oluştuğu (günde ortalama 10 çağrı) tespit edilmiştir.

Pek çok mesleki alanda travmatik olayla karşılaşma riski yüksektir. İtfaiye (ölüm, maddi zarar, kurbanların tanıdıklarıyla ilgilenme gereği, çocuk ölümü, rol belirsizliği, ulaşma zorlukları gibi stres faktörlerine bağlı olarak), polis, sağlık çalışanları yüksek risk grubunda olsa da, her türlü

sektörde travmatik olay riski vardır. Örneğin banka çalışanları hırsızlık riski yaşarken, madencilik ve yapı işlerinde çalışanlar işyeri kazası riskini yaşar (Paton, 1997, s.46). Gazetecilerin, her an ölüm, çocuk tacizi, kitlesel ölüm, uçak kazası, motorlu taşıt kazası, önemli hastalık, hırsızlık, aile içi şiddet, cinsel saldırı, adam kaçırmaya gibi olaylara tanık olması mümkündür (Browne ve diğerleri, 2012, s.209). Ulaştırma sektöründe çalışanlar, intihar vaka ve girişimleri, çarpışmalar, fiziksel ve sözlü saldırılardan kaynaklı sık sık travma yaşar (Bance ve diğerleri, 2014, s.5). Travmatik olayların yaygın olduğu çalışma alanlarından biri sağlık sektörüdür (Horwitz, 2006, s.1). Sağlık çalışanlarına yönelik şiddet (Hogan ve diğerleri, 2015, s.287), doktor, çalışma arkadaşları ve yönetimle yaşanan çatışmalar ve ölüm olayları (bir araştırmada hemşirelerin yaklaşık %70'inin bunlarla karşılaştığı tespit edilmiştir) başlıca travmatik olaylardır (Michael ve Jenkins, 2001a). Pai ve Lee'nin (2011) çalışması, hemşirelerin %19,6'sının fiziksel, %51,4'ünün sözlü, %29,8'inin yıldırma ve %12,9'unun cinsel taciz şeklindeki travmatik olaylara maruz kaldığını göstermiştir. Bunlar neticesinde çalışanlarda; olayla ilgili resimler aklına gelme, olayla ilgili rüyalar görme, olayla ilgili güçlü duygu dalgalanmaları yaşama, olayla ilgili konuşmama, çalışma ve olay hakkında düşünmek istememe gibi kaçınma ve rahatsız olma belirtileri ortaya çıkmaktadır (Hogan ve diğerleri, 2015, s.290).

2.1. İşyerinde Travmatik Olayların Yönetilmesi

İşverenler, çalışanların sağlık ve güvenliğini sağlamakla sorumludur. Yasal zorunlulukların yanında, etik olarak da travmatik olaylara maruz kalan çalışanların psikolojik ihtiyaçlarının karşılanması gerekir (Regel, 2007, s.411). Bu bağlamda; işyeri danışmanlığı sağlanması (Ajila ve Adetayo, 2013), şiddetin ne olduğu ve nasıl başa çıkılacağıyla ilgili düzenli olarak çalışanlara eğitimlerin verilmesi, farkındalık oluşturulması, tehdit veya şiddetin hoş görülmemesi, konuyla ilgili işyerinde herkesle iletişim kurulması, işyeri şiddet politikalarının oluşturulması, yaşanan olaylardan ders çıkarıp gelecekte olmasının önlenmesi, acil durum prosedürleri oluşturulması, olay öncesi ve sonrası çalışan refahının devam ettirilmesi, iyileştirme sürecinin hızlanmasını etkileyen faktörlerin farkında olunması (kişiler arası olumlu ve yardımsever ilişkiler, öz yeterlilik, çevrenin gerçekçi değerlendirilmesi, sosyal sorun çözme becerileri, empati, mizah vb.) (Bishop ve diğerleri, 2006), travmatik olaylardan kurtulanların risk profillerinin araştırılması, örgütsel tepki ve sonuçların değerlendirilmesi, gözden geçirme, hazırlık, destek, kurtulma programlarının hazırlanması, çalışanların etkileşiminin sağlanması, iyileştirilme ve kurtarma için yeterince kaynak ayrılması (Paton, 1997), uzman desteği almanın teşvik edilmesi (Bance ve diğerleri, 2014), işyerinde travmatik olaylara maruz kalan risk gruplarının kişisel özelliklerinin belirlenmesi (örneğin hemşirelerle ilgili bir araştırmada 30 yaş altında olma, endişeli olma, vardiyalı çalışma gibi faktörlerin etkili olduğu görülmüştür) (Horwitz, 2006) gibi çözüm önerileri geliştirilmektedir.

2.2. İşyerinde Travmatik Olayların Etkileri

İş yerindeki travmatik olayların çalışanları etkilememesi düşünülemez. Genel düzeyde Duygusal Olaylar Teorisi (Affective Events Theory); çalışanların karşılaştığı olayların duygulara (kaygı, sevinç vb.) neden olduğunu ve bunların işe ve örgüte yönelik tutum ve davranışlarını etkilediğini ileri sürmektedir (Grandey ve Tam, 2002; Ashforth ve Humphrey, 1995). Dolayısıyla travmatik olayların bu bağlamda değerlendirilmesi mümkündür. Zira travmatik olayların çalışanlar ve örgütler bakımından maliyetleri yüksektir (Wilson, 1991). Travmatik olaydan kaynaklı; travma sonrası stres (Pai ve Lee, 2011; Browne ve diğerleri, 2012; Magnavita ve diğerleri, 2015; Lacerte ve diğerleri, 2017), iş yaşamı ve genel yaşam memnuniyetinde azalma (Lacerte ve diğerleri, 2017), çalışanların iyi oluş halinde bozulma (Michael ve Jenkins, 2001b; Bishop ve diğerleri, 2006), işyeri işlevselliğinde azalma (Bishop ve diğerleri, 2006; Lacerte ve diğerleri, 2017), kronikleşen bıkkınlık (Magnavita ve diğerleri, 2015), işle ilgili araya giren ve stresli düşünceler, işten dolayı uyku

zorlukları çekme, olaydan kaynaklı kabuslar görme, işe odaklanmada zorlanma (Horwitz, 2006), profesyonel benlik imajının zarar görmesi (Wahlberg ve diğerleri, 2019), depresif ruh hali yaşama (Ide, 2011), hiçbir şeyden zevk almama, anti-sosyal davranışlar, madde bağımlılığı, sinir (Sellbom ve Bagby, 2009), suçluluk (Browne ve diğerleri, 2012) ve güvensizlik duygularında artma (Bance ve diğerleri, 2014) ve lideri daha az destekleyici olarak değerlendirme (Birkeland ve diğerleri, 2017) gibi pek çok olumsuz durum ortaya çıkabilmektedir.

Çalışma yaşamında travmatik olaylar ve etkileri ile ilgili Türkiye’de gerçekleştirilen Eroğlu ve Arıkan’ın (2016) İstanbul ilinde ambulans çalışanları ile gerçekleştirdiği araştırmasında; travma ile tükenmişlik arasında pozitif yönlü, sorun temelli başa çıkma ile tükenme arasında negatif yönlü ve duygusal başa çıkma ile tükenme arasında pozitif yönlü ilişkiler tespit etmiştir. Ayrıca ilgili çalışmada, travmanın, tükenmenin %40’ını açıkladığı görülmüştür. Bunların yanında, çalışanlarda en fazla travmatik etki yaratan olayların, hasta yakınlarının agresif davranışları, saldırıları ve çocuk ölümleri olduğu ilgili çalışmada anlaşılmıştır.

3. LİDER ÜYE ETKİLEŞİMİ

Yönetim literatüründe lider üye etkileşimi, örgütsel düzeyde pek çok etkileri olan bir değişken olarak incelenmektedir. Lider üye etkileşim düzeyinin artmasına bağlı olarak; tükenmişliğin azalması (Bolat, 2011; Kaşlı ve Seymen, 2010), işten ayrılma niyetinin azalması (Şahin, 2011), iş tatmininin artması (Çekmecelioğlu ve Ülker, 2014), iş tatmininin artmasına bağlı olarak bağlılığın artması (Green ve diğerleri, 1996; Liao ve diğerleri, 2009), örgütsel bağlılığın (Göksel ve Aydınant, 2012; Lee, 2005) ve örgütsel vatandaşlığın artması (Wayne ve Green, 1993; Ilies ve diğerleri, 2007; Çetin ve diğerleri, 2012), iş performansı veya örgütsel performansın artması (Özutku ve diğerleri, 2008; Cerit, 2012; Vidvarthi ve diğerleri, 2010; Janssen ve Van Yperen, 2004; May-Chiun ve diğerleri, 2015; Li ve diğerleri, 2012) ve örgütsel sinizmin azalması (Kanbur ve Kanbur, 2015) bunlardan bazılarıdır.

Ayrıca, lider üye etkileşiminin çalışanların müşterilere yönelik yaklaşımlarını ve hizmet davranışlarını etkilemesi de mümkündür. Chow ve diğerlerinin (2015) araştırması, lider üye etkileşimiyle yakından ilişkili bir kavram olan içsel pazarlama odaklılığın, çalışanın müşteriye hizmet davranışını olumlu etkilediği sonucuna varmıştır. Peccei ve Rosenthal’in (2001) çalışması da çalışanların algıladığı yönetim davranışlarının müşteri odaklı davranışlarını pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Ayrıca Farrell ve Oczkowski (2012) ise, yöneticileriyle olumlu etkileşimi olan çalışanların kendisini örgütle daha yakın bağlantı içerisinde gördüğü ve daha müşteri odaklı olduğu sonucuna varmıştır. Bu sonuçlar, örgütsel davranışları açıklamada önemli paradigmalardan biri olan sosyal mübadele teorisine dikkat çekmektedir (Cropanzano ve Mitchell, 2005, s.874). Buna göre çalışanların işletme lehine eğilim ve davranışlarının lider üye etkileşimi ile motive edilebildiği anlaşılmaktadır.

Sosyal mübadele teorisine göre, bir ilişkide en az iki kişi bulunduğu olgusundan hareketle, tarafların birbirlerini nasıl ödüllendirdiklerine göre davranışlar şekillenir. Genellikle maliyetler minimize edilmeye ve ödüller maksimuma çıkarılmaya çalışılır. Eğer bir ilişkinin ödülleri, maliyetlerinden yüksekse, ilişkiden tatmin olunur veya ilişki “iyi” olarak tanımlanır. Sosyal mübadeledeki sonuç, tarafların karşılaştırma düzeyine (geçmiş deneyimler, benzer deneyimlerle mübadeleden beklentilere ilişkin görüşlerin sonucu) bağlı olarak olumlu veya dengeli ise, ilişki tatmin edici olarak ve karşıdaki birey çekici olarak değerlendirilir (Hogg ve Vaughan, 2005, ss.551-554). Bu bakış açısıyla, örgütsel ortamda çalışanların yöneticiyle etkileşimlerinden elde ettiği nakdi, sosyal, duygusal, takdir edilme ve dayanışma gibi faydaları/ödülleri ifade eden olumlu lider üye etkileşiminin varlığı durumunda, çalışanların iş yerinde karşılaştığı travmatik

bir olay karşısında bu ilişkilere ve özellikle müşteriye karşı olumlu tutumlarını bozarak kolayca zarar vermesinin zorlaşacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla bu araştırmada, sosyal mübadele teorisine dayalı olarak işyerindeki travmatik olayların olumsuz etkilerini azaltmada, lider üye etkileşiminin düzenleyici rol üstlendiği fikri ileri sürülmekte ve saha araştırmasıyla test edilmektedir.

4. MÜŞTERİ ODAKLILIK

Müşteri odaklılık, modern pazarlama anlayışının temel unsurlarından biri olup, müşteri ihtiyaç ve isteklerinin anlaşılması ve karşılanmaya çalışılmasını ifade eder. Pazarlama yazınında çalışanların müşteri odaklılığının olumlu etkileriyle ilgili çok sayıda araştırma gerçekleştirilmiştir (Brown ve diğerleri, 2002). Bu bağlamda müşteri odaklılık; çalışanların tüketiciye yönelik tutumlarının iyileşmesi (Homburg ve diğerleri, 2011), tüketicinin algıladığı çalışan hizmet performansının artması, fiziksel ürünleri ve hizmet ortamını olumlu değerlendirmesi (Brady ve Cronin, 2001), algılanan kalitenin, müşteri sadakatinin (Dean, 2007), yenilikçiliğin (Tajeddini, 2010), iş memnuniyetinin ve örgütsel bağlılığın artması, işten çıkma niyetinin azalması (Karatepe ve diğerleri, 2007), müşteriyle ilişkilerin gelişmesiyle birlikte çalışanın hizmet performansının artması (Liaw ve diğerleri, 2010) ve örgüt iklimi yüksek olduğunda müşteri odaklı davranış performansının artması (Grizzle ve diğerleri, 2009) gibi sonuçlarla ilişkili görünmektedir. Dolayısıyla müşteri odaklılığın işletmeler için önemli bir değişken olduğu anlaşılmaktadır.

Genel olarak travmatik olayların; tükenmişlik, bıkkınlık, stres, sinir, olumsuz ruh hali gibi durumlara bağlı olarak müşteri odaklılığı veya müşteriye verilen hizmet kalitesini düşürmesi beklenmektedir. Ayrıca özellikle travmatik olayın müşteriden kaynaklanması durumunda, çalışanların müşterilere yaklaşımının olumsuz etkilenmesi mümkündür. Bu noktada, çalışanların yöneticisiyle olumlu ve güvene dayalı ilişkileri olduğunu ve yöneticinin olumlu veya olumsuz durumlarda yanında olduğunu düşünmesini ifade eden lider-üye etkileşiminin; müşteriden kaynaklı travmatik bir olayın, olumsuz etkilerinin azaltılmasında yararlı olacağı düşünülmektedir. Zira olumlu lider üye etkileşimleri, olumsuz bir durum olarak travmatik olay yaşandığında çalışanın yalnız olmadığı ve kendisini destekleyen yöneticisinin olduğunu düşünmesi anlamına gelecektir. Diğer taraftan, lider üye etkileşimi yeterli olmadığında veya düşük düzeyde olduğunda, çalışanın travmatik olaydan kaynaklı olumsuz sonuçları daha çok yaşaması ve müşteriye yönelik olumsuz tutumlar geliştirmesi beklenebilir.

5. ÇAĞRI MERKEZİ ÇALIŞANLARIYLA BİR ARAŞTIRMA

Çalışmanın araştırma kısmında işyerinde travmatik olay sonrası stresin müşteri odaklılığa etkisi ve lider üye etkileşiminin bu ilişkideki aracı rolü incelenmiştir. Bu doğrultuda öncelikle araştırmanın konusu, amacı ve yöntemi açıklanmaktadır.

5.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Çalışanların yaşamış oldukları travmatik olaylar çeşitli olumsuz etkilere neden olmaktadır. Performansın düşmesi, işten ayrılma niyetindeki artış vb. olumsuzlukların yanı sıra bireyin müşteri odaklılığı düzeyinin de olumsuz yönde etkilenmesi mümkündür. Bu bağlamda çalışmanın amacı; travmatik olayların çalışanların müşteri odaklılığı üzerindeki olası olumsuz etkisini tespit etmektir. Araştırmanın diğer bir amacı ise bu olumsuz durumu iyileştirmeye yönelik olarak lider üye etkileşiminin aracı etkisinin incelenmesidir. Lider üye etkileşiminin güçlü olması pek çok kurumsal sorunun çözümünde anahtar görevi görmektedir. Dolayısıyla sağlam bir lider üye etkileşiminin travmatik olay neticesinde ortaya çıkan olumsuzlukları da gidermeye katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

5.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırma Kırıkkale ilinde bir çağrı merkezi işletmesinde 207 personelin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Buna göre ilgili işletmedeki ulaşılabilen çalışanlardan anket yolu ile veri toplanmıştır. Geçerli olmadığı tespit edilen bazı anket formları analiz dışında bırakılmıştır.

5.3. Araştırmanın Tanımlayıcı Sorularının Frekans ve Yüzde Bilgileri

Aşağıda, araştırmaya katılanların demografik özelliklerine ilişkin ve yaşadıkları travmatik olaylara ilişkin birtakım sorulara verdikleri yanıtlar tablo halinde gruplandırılarak sunulmuştur.

Tablo 1. Çalışanların Maruz Kaldıkları/ Tanık Oldukları Travmatik Olaylar

Gruplar	Frekans	Geçerli Yüzde
Kötü Davranışlar	104	57,5
Müşteriler	17	9,4
Yıldırma	17	9,4
Kazalar	17	9,4
Çalışma Ortamı	15	8,3
Fiziki Saldırı	8	4,4
Cinsel Saldırı	3	1,7
Maruz kalanlar 129 kişi (% 75) ve Tanıklık edenler 43 kişi (% 25)		

Çalışanların maruz kaldıkları veya tanık oldukları travmatik olaylar Tablo 1’de listelenmiştir. Buna göre kişilere travma yaşatan unsurların başında kötü davranışlar gelmektedir. Bunlar haricinde diğer gruplandırılan travmatik olaylar ise müşteriler ile ilgili sorunlar, yıldırma davranışı, işyerinde yaşanan kazalar, çalışma ortamı ile ilgili sorunlar, fiziki ve cinsel saldırı vakaları şeklinde sıralanmaktadır. Travmaya maruz kalanların oranı tanıklık edenlerden daha fazladır.

Tablo 2. Travmaya Neden Olan Kişi veya Kişiler

Gruplar	Frekans	Geçerli Yüzde
Müşteri	94	53,4
Yönetici	33	18,8
Çalışma Arkadaşı	19	10,8
Diğer	30	17,0

Çalışanların travma yaşamasına neden olan kişi veya kişilere yönelik dağılım tablo 2’de verilmiştir. Buna göre çalışanların travma yaşamalarına neden olanların başında %53,4 oranı ile müşteriler gelmektedir. Yöneticilerin oranı %18,8 iken çalışma arkadaşlarından kaynaklanan travmaların oranı %10,8’dir. Diğer unsurlar ise toplu olarak %17’lik bir oran oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan çalışanların demografik özellikleri Tablo 3’de verilmiştir. Buna göre katılımcıların çoğunluğu 20-27 yaş aralığındadır. Aynı şekilde kadın çalışanların sayısı erkek çalışanlardan fazladır. Eğitim durumu açısından bakıldığında çalışanların %31,7’si lise, %40,7’si ön lisans ve %27,6’sı ise lisans mezunudur. Gelir durumu bakımından çoğunluğun 2021 ve 5000 TL aralığında yer aldığı görülmektedir. Araştırmaya katılanların genel olarak yöneticilik görevleri bulunmamakla birlikte kurumda çalışma süreleri ve meslekte toplam çalışma süreleri 1-5 yıl arasında yoğunlaşmıştır.

Tablo 3. Çalışanların Demografik Özellikleri

Gruplar	Alt Gruplar	Frekans	Geçerli Yüzde
Yaş	20-27	125	62,8
	28-35	64	32,2
	36-43	10	5,0
Cinsiyet	Kadın	148	74,0
	Erkek	52	26,0
Eğitim Durumu	Lise	63	31,7
	On Lisans	81	40,7
	Lisans	55	27,6
Gelir Durumu	2020 TL ve altı	58	29,0
	2021-5000 TL	140	70,0
	5001-8000 TL	2	1,0
Yöneticilik Görevi	Evet	2	1,0
	Hayır	202	99,0
Kurumda Çalışma Süresi	1-5 yıl	191	97,0
	6-10 yıl	5	2,5
	11 yıl ve üzeri	1	0,5
Toplam Çalışma Süresi	1-5 yıl	159	82,0
	6-10 yıl	28	14,4
	11-20 yıl	6	3,1
	21 yıl ve üzeri	1	0,5

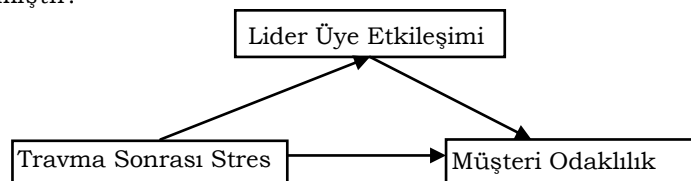
5.4. Kullanılan Ölçüm Araçları

Bu çalışmada kullanılan ölçüm araçları aşağıda belirtilmiştir.

- Travmatik olayın ölçülmesinde Sneath ve diğerlerinin 2009 yılındaki çalışması ile Horowitz ve diğerlerinin 1979 yılındaki çalışmasında yer verilen soru formlarından faydalanılmıştır. 8 ifadeden oluşan ölçüm aracı tek boyutludur ve tüm sorular düz soru şeklindedir.
- Müşteri odaklılığının ölçülmesinde Perriatt ve diğerlerinin 2004 yılındaki çalışmasından faydalanılmıştır. 5 ifadeden oluşan soru formu tek boyutludur ve tüm sorular düz soru şeklindedir.
- Lider üye etkileşimi düzeylerinin belirlenmesinde ise Graen ve Uhl-Bien'in 1995 yılındaki çalışması ile Karcıoğlu ve Kahya'nın 2011 yılındaki çalışmasında yer verilen sorulardan faydalanılmıştır. 7 ifadeden oluşan soru formu tek boyutludur ve tüm sorular düz soru şeklindedir.
- Demografik özelliklerin belirlenmesi için yaş, cinsiyet, eğitim durumu, aylık gelir, kurumda ve meslekte çalışma süresini içeren soruların yanı sıra; travma nedeni, travmaya neden olan kişi, travmaya maruz mu kalındığı yoksa tanık mı olduğuna yönelik açık ve kapalı uçlu ifadeler yer almaktadır.

5.5. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırma modeli ve buna bağlı hipotezlere aşağıda yer verilmiştir. Buna göre iş yerinde travmatik olay bağımsız değişken, müşteri odaklılık bağımlı değişken ve lider üye etkileşimi aracı değişken olarak belirlenmiştir.



Şekil.1 Araştırma Modeli

Araştırmanın hipotezleri ise aşağıdaki gibidir;

H₁: Travmatik olay sonrası stres, müşteri odaklılığı etkilemektedir.

H₂: Travmatik olay sonrası stres ile müşteri odaklılık arasındaki ilişkide, lider üye etkileşiminin aracı rolü vardır.

5.6. Bulgular

Bu kısımda ilk olarak ölçüm araçlarının güvenilirlik ve geçerlilik analizlerine, ardından hipotez testlerine yer verilmiştir.

Tablo 4. Travma Sonrası Stres Ölçeği Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

İfadeler	Faktör Yüğü
1. Olayla ilgili güçlü duygu dalgalanmalarım var	0,725
2. Olayla ilgili aklıma gelen düşünce ve görüntülerden dolayı uyumakta veya uyumaya devam etmekte zorluk çektim	0,760
3. Zihnime olayla ilgili görüntüler gelir	0,848
4. Olayı çağrıştıran durumlar olayla ilgili duygularımı geri getirir	0,745
5. İstemesem de olayı düşünürüm	0,796
6. Olay hakkında kötü rüyalar görürüm	0,751
7. Diğer şeyler olayla ilgili düşünmemeneden olur	0,833
8. Olayla ilgili kavrayamadığım duygulara sahip olduğumun farkındayım	0,791
Cronbach's Alpha= 0,909 - KMO=0,896 Bartlett P=0,00	
Toplam Açıklanan Varyans %61,18	

Travmatik olay sonrası strese ilişkin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Buna göre ilgili ölçüm aracı faktör analizi için uygundur. Oluşan yapı tek boyutlu olup orijinal ölçüm aracında olduğu gibi 8 maddeden oluşmaktadır. Buna göre ölçüm aracı için açıklanan toplam varyans %61,18'dir. Ölçüm aracının güvenilirlik değerleri uygun düzeydedir. Ölçeğe ilişkin ifadeler ve faktör yükleri tablo 4'de verilmiştir. Buna göre faktör yükleri 0,725 – 0,848 aralığında değişmektedir.

Tablo 5. Müşteri Odaklılık Ölçeği Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

İfadeler	Faktör Yüğü
1. Müşteri ihtiyaçlarını anlamak için çalışırım	0,880
2. Müşteri için en yardımcı hizmeti ortaya çıkarmak için çalışırım	0,897
3. İyi bir çalışan müşterinin çıkarları doğrultusunda düşünmelidir	0,717
4. Müşteri sorununu çözmeye yardımcı olacak bir hizmet sunmaya çalışırım	0,928
5. Müşteri sorununun çözümü için en uygun hizmetleri öneririm	0,902
Cronbach's Alpha= 0,912 - KMO=0,850 Bartlett P=0,00	
Toplam Açıklanan Varyans=%75,35	

Müşteri odaklılık ölçeğine ilişkin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Buna göre ilgili ölçüm aracı faktör analizi için uygundur. Oluşan yapı tek boyutlu olup orijinal ölçüm aracında olduğu gibi 5 maddeden oluşmaktadır. Buna göre ölçüm aracı için açıklanan toplam varyans %75,35'dir. Ölçüm aracının güvenilirlik değerleri uygun düzeydedir. Ölçeğe ilişkin ifadeler ve faktör yükleri tablo 5'de verilmiştir. Buna göre faktör yükleri 0,717 – 0,928 aralığında değişmektedir.

Tablo 6. Lider Üye Etkileşimi Ölçeği Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

İfadeler	Faktör Yüklü
1. Yöneticimin yaptıklarından memnun olduğumu bilirim	0,853
2. Yöneticim bulunmadığında, kararlarını savunacak kadar ona güvenirim	0,873
3. Yöneticimle iş ilişkim etkilidir	0,891
4. Yöneticim işle ilgili sorunlarımı ve ihtiyaçlarımı anlar	0,900
5. Pozisyonundaki resmi gücünden bağımsız olarak yöneticim, kendi zararına dahi olsa beni zor durumdan kurtarır	0,680
6. Yöneticim potansiyelimi bilir/takdir eder	0,869
7. Ne kadar resmi gücü olduğundan bağımsız olarak, yöneticim işimdeki sorunlarımı çözmeye yardım etmek için gücünü kullanır	0,830

Cronbach's Alpha= 0,928 - KMO=0,908 Bartlett P=0,00
Toplam Açıklanan Varyans=%71, 38

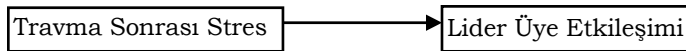
Lider üye etkileşimi ölçeğine ilişkin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Buna göre ilgili ölçüm aracı faktör analizi için uygundur. Oluşan yapı tek boyutlu olup orijinal ölçüm aracında olduğu gibi 7 maddeden oluşmaktadır. Buna göre ölçüm aracı için açıklanan toplam varyans %71,38'dir. Ölçüm aracının güvenilirlik değerleri uygun düzeydedir. Ölçeğe ilişkin ifadeler ve faktör yükleri tablo 6'da verilmiştir. Buna göre faktör yükleri 0,680 – 0,900 aralığında değişmektedir.

Tablo 7. Değişkenler Arası Korelasyon

		(a)	(b)	(c)
Travmatik Olay (a)	Korelasyon	1	-0,235	-0,0202
	P (Anlamlılık)		0,001	0,004
	N	203	202	203
Müşteri Odaklılık (b)	Korelasyon	-0,0235	1	0,266
	P (Anlamlılık)	0,001		0,000
	N	202	206	206
Lider Üye Etkileşimi (c)	Korelasyon	-0,202	0,266	1
	P (Anlamlılık)	0,004	0,000	
	N	203	206	207

Değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisi ve bu ilişkinin anlamlılığı tablo 7'de verilmiştir. Buna göre travmatik olay ile müşteri odaklılık arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Travmatik olay ile lider üye etkileşimi arasındaki ilişkinin yönü de negatif yönlüdür. Müşteri odaklılığı ile lider üye etkileşimi arasındaki ilişki ise pozitif yönlüdür. Tüm ilişkiler anlamlıdır ($p < 0,05$).

Aracılık etkisinin hesaplanmasında Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen adımlar kullanılmıştır. Buna göre bağımsız değişken ile aracı değişken arasındaki etkisi, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi ve aracı değişken ve bağımsız değişkenin bir arada modele dahil edildiğinde bağımlı değişken üzerindeki etkisi hesaplanmıştır. Ayrıca aracılık etkisinin ölçülmesinde Sobel testi kullanılmıştır.



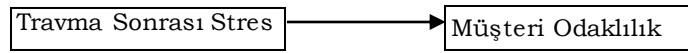
Şekil 2. Travmatik Olay ve Lider Üye Etkileşimi

İlk olarak bağımsız değişkenin aracı değişken üzerindeki direkt etkisi incelenmiştir. Bu ilişki şekil 2'de belirtilmiştir.

Tablo 8. Travmatik Olay Sonrası Stres ve Lider Üye Etkileşimi Regresyon Analizi

Model	B	Katsayılar Std. Hata	Std. Katsayılar Beta	t	P
(Sabit)	3,647	0,135		27,002	0
Travmatik Olay Sonrası Stres	-0,14	0,048	-0,202	-2,921	0,004

Travmatik olay sonrası stresin lider üye etkileşimi üzerindeki etkisi regresyon analizi ile incelenmiştir. Anova testi değerlerine göre ($F=8,534$ $p=0,004$) değişkenler regresyon analizine uygundur. İlgili değerler tablo 8'de yer almaktadır. Buna göre travmatik olayın lider üye etkileşimi üzerinde negatif yönlü ilişkisi anlamlıdır ($p<0,05$).

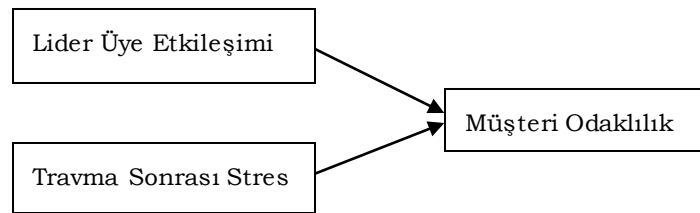
**Şekil 3.** Travmatik Olay ve Müşteri Odaklılık

İkinci olarak bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki direkt etkisi incelenmiştir. Bu ilişki yukarıdaki şekil 3'de belirtilmiştir.

Tablo 9. Travmatik Olay ve Müşteri Odaklılık Regresyon Analizi

Model	B	Katsayılar Std. Hata	Std. Katsayılar Beta	t	P
(Sabit)	4,778	0,179		26,67	0,000
Travmatik Olay Sonrası Stres	-0,22	0,064	-0,235	-3,422	0,001

Travmatik olayın müşteri odaklılık üzerindeki etkisi regresyon analizi ile incelenmiştir. Anova testi değerlerine göre ($F=11,711$ $p=0,001$) değişkenler regresyon analizine uygundur. İlgili değerler tablo 9'da yer almaktadır. Buna göre travmatik olay sonrası stresin müşteri odaklılık üzerinde negatif yönlü ilişkisi anlamlıdır ($p<0,05$) ve H_1 Hipotezi (*Travmatik olay sonrası stres, müşteri odaklılığı etkilemektedir*) kabul edilmiştir.

**Şekil 4.** Travmatik Olay, Lider Üye Etkileşimi ve Müşteri Odaklılık

İkinci olarak bağımsız değişkenin ve aracı değişkenin dâhil olduğu modelde bağımlı değişken üzerindeki etkiler incelenmiştir. Bu ilişki yukarıdaki şekil 4'de belirtilmiştir.

Tablo 10. Travmatik Olay, Lider Üye Etkileşimi ve Müşteri Odaklılık Regresyon Analizi

Model	B	Katsayılar Std. Hata	Std. Katsayılar Beta	t	P
(Sabit)	3,673	0,375		9,782	0,000
Travmatik Olay Sonrası Stres	-0,18	0,064	-0,189	-2,752	0,006
Lider Üye Etkileşimi	0,302	0,091	0,228	3,327	0,001

Travmatik olay sonrası stresin ve lider üye etkileşiminin beraber müşteri odaklılık üzerindeki etkisi regresyon analizi ile incelenmiştir. Anova testi değerlerine göre ($F=11,686$ $p=0,000$) değişkenler regresyon analizine uygundur. İlgili değerler tablo 10'da yer almaktadır. Buna göre travmatik olay sonrası stresin müşteri odaklılık üzerindeki etkisi negatif yönlü iken, lider üye etkileşiminin etkisi pozitif yönlüdür. Bu etkileşim istatistiksel olarak anlamlıdır ($p<0,05$). Bu adımda görüldüğü üzere lider üye etkileşimi modele dahil edildiğinde $-0,235$ olan negatif etki $-0,189$ 'a gerilemektedir. Mc Kinnon ve diğerlerinin (2010) çalışmasında değinildiği üzere bu değişim aracı değişkenin etkisi ile sağlanmaktadır.

Tablo 11. Sobel Testi

	Regresyon Katsayısı	Std. Hata	Test İstatistik	Std. Hata	P
Travmatik Olay	-0,219	0,064	Sobel Testi	-2,3823	0,0277
Lider-Üye Etkileşimi	0,302	0,091			0,02

Son olarak aracılık etkisi sobel testi ile de incelemeye tabi tutulmuştur. 1982 yılında Sobel tarafından geliştirilen bu test ile bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki dolaylı etkisi incelenmektedir. Bu bağlamda bağımsız değişkenin dolaylı etkisinin anlamlı olması aracılık etkisinin de varlığını göstermektedir. Sobel testinin hesaplanmasında Preacher ve Hayes (2004) tarafından önerilen yol izlenmiştir. Elde edilen anlamlılık değerlerine göre lider üye etkileşiminin travmatik olay ve müşteri odaklılığı ilişkisindeki aracılık rolü anlamlıdır. Bu bağlamda *H₂ Hipotezi (Travmatik olay sonrası stres ile müşteri odaklılık arasındaki ilişkide lider üye etkileşiminin aracı rolü vardır.) kabul edilmiştir.*

6. SONUÇ

Kişilerin maruz kaldığı travmatik olaylar hem kendilerini, hem de ilişkili oldukları kişi ve kurumları etkilemektedir. Zamanımızın çoğunu geçirdiğimiz çalışma ortamında yaşanan travmatik olaylar kişilerin iş yapma tarzlarını etkileyebilmektedir. Literatürde görüldüğü üzere, travmatik olaylar, çalışanları iş performansını ve işten ayrılma niyeti gibi konularda olumsuz etkilemektedir. Bu çalışmada ise travma sonrası stresin çalışanların müşteri odaklılığa etkisi olabileceğine dikkat çekilerek konuya özgün bir bakış açısı ile yaklaşılmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe çalışan bireylerin yaşamış oldukları travmalar, onların iletişim halinde olduğu müşterileri ile olan ilişkilerini de olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu çalışmada ele alınan sektör olan çağrı merkezlerinde çalışanlar işlerini yaparken, sürekli müşteriler ile iletişim halinde olmakta ve müşteriler, çalışma arkadaşları ve üstlerinden gelen çeşitli olumsuz durumlar neticesinde travma yaşayabilmektedirler. Dolayısıyla çalışmada, yaşanan travma sonrası stresin müşteri odaklılık üzerindeki olası etkisi çağrı merkezi çalışanların bakımından incelenmiştir. Ayrıca çalışmada, çalışanların işe yönelik tutum ve davranışlarını olumlu etkileyen bir faktör olarak lider üye etkileşiminin, çalışanların yaşadığı travma sonrası stresin müşteri odaklılık üzerindeki olası etkisini azaltıcı bir etkide bulunma durumu incelenerek, travmatik olayların olumsuz etkilerinin azaltılmasında olası önemli bir değişkene dikkat çekilmektedir.

Araştırmada ulaşılan sonuçlara göre travmatik olay sonrası stresin çalışanların müşteri odaklılığını olumsuz etkilediği görülmüştür. Dolayısıyla ilgili literatürde görüldüğü üzere çalışanların işle ilgili olumsuz tutum ve davranışlarını artıran travmatik olayların, müşteri odaklılığı da azalttığı fikri desteklenmiştir. Ayrıca travmatik olayların etkilerinin azaltılmasında; takip edenleriyle iyi etkileşim kurabilen yöneticilerin istihdam edilmesinin veya yöneticilerin bu

doğrultuda geliştirilmesinin, müşteri odaklılığın azalmasını engelleyebileceği fikri de desteklenmiştir. Zira bu çalışmada ulaşılan diğer bir sonuç, lider üye etkileşiminin müşteri odaklılığı pozitif yönde etkilediği ve travmatik olay sonrası stresin müşteri odaklılık üzerindeki olumsuz etkisini azalttığıdır. Sadece çağrı merkezleri değil hizmet sektöründe faaliyet gösteren tüm kurumlarda liderlik vasıflı yöneticilerin işe alınması ve lider üye etkileşiminin pekiştirilmesine yönelik çalışmaların yapılması, travmatik olayların etkilerinin azaltılmasına destek olacaktır.

KAYNAKÇA

- Ajila, C. O. ve Adetayo, H. O. (2013). Workplace counselling: implications for enhanced productivity: ethical issues in clinical psychology. *IFE Psychologia: An International Journal*, 21(3), 197-210.
- Ashforth, B. E., ve Humphrey, R. H. (1995). Emotion in the workplace: A reappraisal. *Human relations*, 48(2), 97-125. doi: 10.1177/001872679504800201
- Bance, S., Links, P. S., Strike, C., Bender, A., Eynan, R., Bergmans, Y., Hall, P., O'grady, J. ve Antony, J. (2014). Help-seeking in transit workers exposed to acute psychological trauma: a qualitative analysis. *Work*, 48(1), 3-10. doi: 10.3233/WOR-131650
- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Birkeland, M. S., Nielsen, M. B., Hansen, M. B., Knardahl, S. ve Heir, T. (2017). The impact of a workplace terrorist attack on employees' perceptions of leadership: a longitudinal study from pre-to postdisaster. *The Leadership Quarterly*, 28(5), 659-671.
- Bishop, S., Mccullough, B., Thompson, C. ve Vasi, N. (2006). Resiliency in the aftermath of repetitious violence in the workplace. *Journal of Workplace Behavioral Health*, 21(3-4), 101-118.
- Bolat, O. İ. (2011). Lider-Üye etkileşimi ve tükenmişlik ilişkisi. *İŞGÜÇ The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 13(2), 65-80.
- Brady, M. K. ve Cronin Jr, J. J. (2001). Customer orientation: effects on customer service perceptions and outcome behaviors. *Journal of Service Research*, 3(3), 241-251.
- Brown, T. J., Mowen, J. C., Donavan, D. T. ve Licata, J. W. (2002). The customer orientation of service workers: personality trait effects on self and supervisor performance ratings. *Journal of Marketing Research*, 39(1), 110-119.
- Browne, T., Evangelini, M. ve Greenberg, N. (2012). Trauma-related guilt and posttraumatic stress among journalists. *Journal of Traumatic Stress*, 25(2), 207-210.
- Cerit, Y. (2012). Lider üye etkileşimi ile öğretmenlerin performansları arasındaki ilişki. *Balikesir University Journal of Social Sciences Institute*, 15(28), 33-46.
- Chow, C. W., Lai, J. Y. ve Loi, R. (2015). Motivation of travel agents' customer service behavior and organizational citizenship behavior: the role of leader-member exchange and internal marketing orientation. *Tourism Management*, 48, 362-369.
- Cropanzano, R. ve Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: an interdisciplinary review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900.

- Çekmecelioglu, H. G. ve Ülker, F. (2014). Lider-Üye etkileşimi ve çalışan tutumları üzerindeki etkisi: eğitim sektöründe bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (KOSBED)*, 28, 35-58.
- Çetin, Ş., Korkmaz, M. ve Çakmakçı, C. (2012). Dönüşümsel ve etkileşimsel liderlik ile lider-üye etkileşiminin öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 18(1), 7-36.
- Dean, A. M. (2007). The impact of the customer orientation of call center employees on customers' affective commitment and loyalty. *Journal of Service Research*, 10(2), 161-173.
- Eroğlu, B. S. ve Arıkan, S. (2016). Trauma among rescue workers: do coping strategies moderate the relationship between traumas, burnout and life satisfaction among ambulance personnel?. *Türk Psikoloji Dergisi*, 31(78), 45-61.
- Farrell, M. A. ve Oczkowski, E. (2012). Organisational identification and leader member exchange influences on customer orientation and organisational citizenship behaviours. *Journal of Strategic Marketing*, 20(4), 365-377.
- Göksel, A. ve Aydınlan, B. (2012). Lider-Üye etkileşimi düzeyinin örgütsel bağlılık üzerine etkisi: görgül bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 247-271.
- Graen, G. B. ve Uhl-Bien, M. (1995). Relationship-based approach to leadership: development of leader-member exchange (lmx) theory of leadership over 25 years: applying a multi-level multi-domain perspective. *The Leadership Quarterly*, 6(2), 219-247.
- Grandey, A. A., Tam, A. P., & Brauburger, A. L. (2002). Affective states and traits in the workplace: Diary and survey data from young workers. *Motivation and emotion*, 26(1), 31-55.
- Grandey, A., Dicketer, D. ve Sin, H. (2004). The customer is not always right: customer aggression and emotion regulation of service employees. *Journal of Organizational Behavior*, 25, 397-418.
- Green, S. G., Anderson, S. E. ve Shivers, S. L. (1996). Demographic and organizational influences on leader-member exchange and related work attitudes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66(2), 203-214.
- Grizzle, J. W., Zablah, A. R., Brown, T. J., Mowen, J. C. ve Lee, J. M. (2009). Employee customer orientation in context: how the environment moderates the influence of customer orientation on performance outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 94(5), 1227-1242.
- Hächl, O., Tuli, T., Schwabegger, A. ve Gassner, R. (2002). Maxillofacial trauma due to work-related accidents. *International Journal of Oral and Maxillofacial Surgery*, 31(1), 90-93.
- Hogan, N., Costello, S., Boyle, M. ve Williams, B. (2015). Measuring workplace trauma response in australian paramedics: an investigation into the psychometric properties of the impact of event scale. *Psychology Research and Behavior Management*, 8, 287-294.
- Hogg, M. A. ve Vaughan, G. M. (2005). *Sosyal psikoloji*. (İbrahim Yıldız ve Aydın Gelmez, Çev.), 1. Baskı, Ankara: Ütopya.
- Homburg, C., Muller, M. ve Klarman, M. (2011). When should the customer really be king? on the optimum level of salesperson customer orientation in sales encounters. *Journal of Marketing*, 75(2), 55-74.
-

- Horowitz, M., Wilner, N. ve Alvarez, W. (1979). Impact of event scale: a measure of subjective stress. *Psychosomatic Medicine*, 41, 209–218.
- Horwitz, M. J. (2006). Work-Related trauma effects in child protection social workers. *Journal of Social Service Research*, 32(3), 1-18.
- Ide, M. (2011). The association between depressive mood and pain amongst individuals with limb amputations. *European Journal of Trauma and Emergency Surgery*, 37(2), 191-195.
- Ilies, R., Nahrgang, J. D. ve Morgeson, F. P. (2007). Leader-Member exchange and citizenship behaviors: a meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 92(1), 269-277.
- Janssen, O. ve Van Yperen, N. W. (2004). Employees' goal orientations, the quality of leader-member exchange, and the outcomes of job performance and job satisfaction. *Academy of Management Journal*, 47(3), 368-384.
- Kanbur, A. ve Kanbur, E. (2015). Lider-Üye etkileşiminin örgütsel sinizme etkisi: algılanan içsellik statüsünün aracılık rolü. *Zeitschrift für die Welt der Türken/ Journal of World of Turks*, 7(2), 193-216.
- Karatepe, O. M., Yavaş, U. ve Babakuş, E. (2007). The effects of customer orientation and job resources on frontline employees' job outcomes. *Services Marketing Quarterly*, 29(1), 61-79.
- Karçioğlu, F. ve Kahya, C. (2011). Lider-Üye etkileşimi ve çatışma yönetim stili ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 337-352.
- Kaşlı, M. ve Seymen, O. A. (2010). Kişilik özellikleri, lider-üye etkileşimi ve tükenmişlik ilişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 27, 109-122.
- Lacerte, S., Guay, S., Beaulieu-Prévost, D., Belleville, G. ve Marchand, A. (2017). Quality of life in workplace trauma victims seeking treatment for posttraumatic stress disorder. *Journal of Workplace Behavioral Health*, 32(4), 249-266.
- Lee, J. (2005). Effects of leadership and leader-member exchange on commitment. *Leadership & Organization Development Journal*, 26(8), 655-672.
- Li, X., Sanders, K. ve Frenkel, S. (2012). How leader-member exchange, work engagement and hrm consistency explain chinese luxury hotel employees' job performance. *International Journal of Hospitality Management*, 31(4), 1059-1066.
- Liao, S. H., Hu, D. C. ve Chung, H. Y. (2009). The relationship between leader-member relations, job satisfaction and organizational commitment in international tourist hotels in taiwan. *The International Journal of Human Resource Management*, 20(8), 1810-1826.
- Liaw, Y. J., Chi, N. W. ve Chuang, A. (2010). Examining the mechanisms linking transformational leadership, employee customer orientation, and service performance: the mediating roles of perceived supervisor and coworker support. *Journal of Business and Psychology*, 25(3), 477-492.
- Magnavita, N., Garbarino, S. ve Winwood, P. C. (2015). Measuring psychological trauma in the workplace: psychometric properties of the italian version of the psychological injury risk indicator—a cross-sectional study. *The Scientific World Journal*, 2015, 1-6.
-

- May-Chiun, L., Mohamad, A. A., Ramayah, T. ve Chai, W. Y. (2015). Examining the effects of leadership, market orientation and leader member exchange (lmx) on organisational performance. *Engineering Economics*, 26(4), 409-421.
- McKinnon, D. P., Fairchild, A. J. ve Fritz, M. S. (2010). Mediation analysis. *Annual Review of Psychology*, 58, 593-614. doi: 10.1146/annurev.psych.58.110405.085542
- Michael, R. ve Jenkins, H. J. (2001a). Work-related trauma the experiences of perioperative nurses. *Collegian*, 8(1), 19-25.
- Michael, R. ve Jenkins, H. J. (2001b). The impact of work-related trauma on the well-being of perioperative nurses. *Collegian*, 8(2), 36-40.
- Özutku, H., Ağca, V. ve Cevrioğlu, E. (2008). Lider-Üye etkileşim teorisi çerçevesinde, yönetici-ast etkileşimi ile örgütsel bağlılık boyutları ve iş performansı arasındaki ilişki: ampirik bir inceleme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 193-210.
- Pai, H. C. ve Lee, S. (2011). Risk factors for workplace violence in clinical registered nurses in taiwan. *Journal of Clinical Nursing*, 20(9-10), 1405-1412.
- Paton, D. (1997). Managing work related psychological trauma: an organisational psychology of response and recovery. *Australian Psychologist*, 32(1), 46-55.
- Peccei, R. ve Rosenthal, P. (2001). Delivering customer-oriented behaviour through empowerment: an empirical test of hrm assumptions. *Journal of Management Studies*, 38(6), 831-857.
- Periatt, J. A., Lemay, S. A. ve Chakrabarty, S. (2004). The selling orientation–customer orientation (soco) scale: cross-validation of the revised version. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 24(1), 49-54.
- Preacher, K. J. ve Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models behavior research methods, instruments. *Computers*, 36, 717-731. doi: 10.3758/BF03206553
- Regel, S. (2007). Post-trauma support in the workplace: the current status and practice of critical incident stress management (cism) and psychological debriefing (pd) within organizations in the UK. *Occupational Medicine*, 57(6), 411-416.
- Sears, J. M., Blamar, L. ve Bowman, S. M. (2014). Predicting work-related disability and medical cost outcomes: a comparison of injury severity scoring methods. *Injury*, 45(1), 16-22.
- Sellbom, M. ve Bagby, R. M. (2009). Identifying ptsd personality subtypes in a workplace trauma sample. *Journal of Traumatic Stress*, 22(5), 471-475.
- Sneath, J. Z., Lacey, R. ve Kennett-Hensel, P. A. (2009). Coping wwith a natural disaster: losses, emotions, and impulsive and compulsive buying. *Marketing Letters*, 20(1), 45-60.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equations models. *Sociological Methodology*, 13, 290-312.
- Şahin, F. (2011). Lider-üye etkileşimi ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki üzerinde cinsiyetin etkisi. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 277-288.
- Tajeddini, K. (2010). Effect of customer orientation and entrepreneurial orientation on innovativeness: evidence from the hotel industry in Switzerland. *Tourism Management*, 31(2), 221-231. doi: 10.1016/j.tourman.2009.02.013
-

- Vidyarthi, P. R., Liden, R. C., Anand, S., Erdoğan, B. ve Ghosh, S. (2010). where do I stand? examining the effects of leader-member exchange social comparison on employee work behaviors. *Journal of Applied Psychology*, 95(5), 849-861. doi: 10.1037/a0020033
- Wahlberg, Å., Högberg, U. ve Emmelin, M. (2019). The erratic pathway to regaining a professional self-image after an obstetric work-related trauma: a grounded theory study. *International Journal of Nursing Studies*, 89, 53-61. doi: 10.1016/j.ijnurstu.2018.07.016
- Wayne, S. J. ve Green, S. A. (1993). The effects of leader-member exchange on employee citizenship and impression management behavior. *Human Relations*, 46(12), 1431-1440.
- Wilson, C. B. (1991). U.S. businesses suffer from workplace trauma. *Personnel Journal*, Temmuz, 47-50.

SUMMARY

Customer oriented employee behavior plays an important role in achieving the goals of the business. From the production stage to the marketing stage, customer orientation is one of the basic competencies for the companies in the market conditions where customer needs, wants and wishes are the main determinants of the success of the firms. Employees play a critical role in ensuring customer orientation. While they try to exhibit customer-oriented behaviors, traumas of employees are originated from a number of negative behaviors directed toward them by their managers, colleagues or customers are inevitable facts of business life. In general, it can be expected that traumatic events reduce customer orientation of employees depending on many situations like burnout, boredom, stress, nervous, negative mood etc. Furthermore, it is possible that employees' approach to customers may be adversely affected, especially if the traumatic event is caused by the customer. At this point, the leader-member interaction, which states that employees have positive and trustful relations with their manager and that the manager is there in positive or negative situations; it is thought to be beneficial in reducing the negative effects of traumatic events. The positive leader member interactions will mean that when a traumatic event occurs as a negative situation, the employee thinks that he is not alone and that he has a manager who supports him. On the other hand, when the leader member interaction is insufficient or low, the employee can be expected to experience negative consequences from the traumatic event more and develop negative attitudes towards the customer. Traumatic events experienced by employees in the workplace may adversely affect their approach to work. In view of the fact that one of these negativities may be a decrease in the customer orientation of the employees, the effect of the traumatic events in the workplace on the customer orientation and the mediating role of the leader member interaction in this relationship is examined in this study. Because it is thought that it is possible for the employees who can develop positive relations with the leader, can overcome the negative consequences of the traumatic events more easily. In this study, it is aimed to elucidate the relationships between the variables of post-traumatic stress, customer orientation and leader member interaction which are thought as related with traumatic events in the workplace. In this way, an important variable that reduces customer orientation, which has a significant impact on business performance, is highlighted and a possible method that can be effective in overcoming it is examined. 207 employees participated in the field study conducted in a call center in Kırkkale of Turkey. In the measurement of the research variables, previous researches about the subject were benefited. In the study, regression analysis was used to examine the relationships between variables. Sobel test was used to determine the significance level of mediation role. The validity and reliability of the data were analyzed. In general, the main traumatic events faced by employees are; bad behaviors, problems with customers, intimidation, accidents at work, problems with the work environment, physical and sexual assault.

According to the findings, post-traumatic stress in the workplace affects the customer orientation of the employees negatively. Leader member interaction, another variable highlighted in the research, has a positive effect on customer orientation. In addition, it was found that the leader member interaction played a mediating role in the negative effect of post-traumatic stress on customer orientation. In other words, the leader member interaction seems to be a way to reduce the negative impact of the traumatic event on customer orientation. Therefore, it is understood that it will be beneficial for businesses to develop leading member interactions especially in sectors where traumatic events are intense. Finally, the results of the research are interpreted and suggestions are developed.

TARİHSEL SÜREÇLERİN KÜLTÜR VE TURİZM AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ: ERTUĞRUL FIRKATEYİNİ

Mücahit YILDIRIM¹

Atıf/©: Yıldırım, M. (2019). Tarihsel süreçlerin kültür ve turizm açısından değerlendirilmesi: Ertuğrul Fırkateyni. *Hıtt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 498-520. doi: 10.17218/hititsos bil.616088

Özet: İnsanlığın varoluşundan günümüze kadar birçok toplumsal olay yaşanmıştır. Bunların bir kısmı sadece yaşandığı dönemde ses getirmiş ve o dönemin ötesine geçememiştir. Bazı olaylar ise hem yaşadığı dönemde büyük ses getirirken hem de sınırlarını ve zamanını aşarak yüzlerce hatta binlerce yıl ötesine bile ruhunu yansıtabilmeyi başarmıştır. Bu olaylar kimi zaman milletlerin arasını açıp savaşlara sebep olmakta kimi zaman da tam tersi olarak milletleri birbirine yakınlaştırmada önemli bir rol oynamaktadır. 20. Yüzyılın en önemli hadiselerinden biri olan ve yaşandıktan sonra Türk ve Japon halkını birbirine bağlayarak iki ülke arasında dostluk tohumları eken iyi niyet elçisi Ertuğrul Fırkateyni, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Çalışmada, Tarihi ve Kültürel Coğrafya açısından Ertuğrul Fırkateyninin hatırası üzerine ortaya çıkan Türk-Japon dostluğu incelenmeye çalışılmakta ve bu yakınlaşmanın Türkiye'ye kültür ve turizm ölçeğinde neler kazandırabileceği Samsun ili Yakakent ilçesi özelinde incelenmeye çalışılmaktadır. Yapılan çalışmanın sonucunda Ertuğrul Fırkateyninin kaza yaptığı yer olan Japonya'nın Kushimoto kenti ile kardeş kent olan Yakakent ilçesinde bir müze ve şehitlik yapılmasının özellikle kültür turizmine çok önem veren Japon turistleri Yakakent'e çekeceği düşünülmektedir. Dolayısıyla Yakakent'in ve Samsun'un turizm gelirlerinde büyük oranda artış sağlanacağı, şehrin hem yerli hem yabancı turist çekmesi bakımından önemli bir kültürel turizm alternatif bölgesi olacağı öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ertuğrul Fırkateyni Müzesi, Samsun, Yakakent, Japonya, Kushimoto.

Evaluation of Historical Processes in Terms of Culture and Tourism: Frigate Ertugrul

Citation/©: Yıldırım, M. (2019). Evaluation of historical processes in terms of culture and tourism: Frigate Ertugrul. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 498-520. doi: 10.17218/hititsos bil.616088

Abstract: There have been many sociological events since the existence of humanity. Some of them only made a sound in the period and could not go beyond that period. Some events have made a great impression both in their lives and have been able to reflect their soul beyond hundreds of thousands of years beyond their limits and time. These events sometimes lead to wars between nations, and sometimes they play an important role in bringing nations closer together. One of the most important events of the 20th century, Ertugrul Frigate, a goodwill ambassador who, after it happened, tied the Turkish and Japanese people together and sowed the seeds of friendship, is the subject of this study. In the study, terms of historical and cultural geography tries to examine Turkish-Japanese friendship emerged on the memory of Ertugrul Frigate and this rapprochement Samsun province can do for Turkey in culture and tourism scale Yakakent district will be studied in particular. As a result of the study, it is understood that the construction of a museum and martyrdom in the town of Yakakent, where the frigate Ertugrul crashed and the sister city, will attract Japanese tourists who

attach great importance to cultural tourism. Therefore, it is believed that the tourism revenues of Yakakent and Samsun will be increased and the city will gain an important cultural tourism alternative region in terms of attracting both domestic and foreign tourists.

Keywords: *Ertugrul Frigate Museum, Samsun, Yakakent, Japan, Kushimoto.*

1.GİRİŞ

Coğrafya, insanla mekân arasındaki ilişkiyi inceleyen bilimdir. Mekânın insan yaşamı üzerindeki etkisi, yerleşmeden ekonomik faaliyetlere, kültürden edebiyata kadar kendini göstermektedir. İnsanların hayatlarının her alanında yaşadıkları doğal çevrenin özelliklerinden, beşeri ve ekonomik faaliyetlerinden etkilendikleri bilinmektedir.

Coğrafya bilimi için, araştırılan mekân ve konunun geçmişteki durumunu ortaya çıkararak derinlemesine ihtisaslaşmaya imkân veren tarihi coğrafya, tarih bilimi için de mekânsal açıdan bakmayı sağladığından, son derece önemli ve gereklidir. Bu pencereden bakıldığında, tarihi coğrafyanın amaçları içinde sayılabilecek önemli bir husus, dünyada son yıllarda önemi artan turizm ve özellikle kültürel miras üzerine odaklanan kültür turizmi ile yakından ilgilidir. Mekân ve kültürün bu denli iç içe geçmesi, mekân araştırmasını odağına koyan coğrafya disiplini için kültürün önemini bir kat daha arttırmaktadır. Zira kültür, belirtilen anlamıyla insanın doğal ortama katmış olduğu tüm katkılarına karşılık gelmekte, insanın yaşadığı her yerde, tabiatla insanın karşılıklı bir şekilde bıraktığı tüm izleri araştıran coğrafya disiplini için, araştırılacak kültürel peyzaj ya da “kültürel coğrafi görünüm” lerin ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Gümüşçü, 2018, s. 105).

Kültürel turizm ile ilgili çalışmalarda, kültür turizmi, kültürel turizm, tarihi turizm, miras turizmi şeklinde çeşitli kavramların kullanıldığı bilinmektedir. Esasen hepsi birbirinin içinde olan bu kavramlar arasında sınır çizmek güçtür. Doğal ve kültürel miras, tarih öncesi ve tarihi devirlere ait bilim, kültür, din ve güzel sanatlarla ilgili bulunan yerüstü, yeraltı veya su altındaki tüm taşınır taşınmaz varlıklar olarak tanımlanmaktadır. Miras ve tarihsel kaynaklar kültürel turizmi doğurur, geliştirir (Doğaner, 2001, s. 135).

Günümüzde maddi ve manevi değerlerden oluşan kültürel miras üzerindeki çalışmalar ve koruma yönündeki antlaşmalar-sözleşmeler giderek önem kazanmaktadır. Kültür ve tabiat varlıklarından, tarihi, arkeolojik, kentsel ve doğal sitler, anıt, ören yeri, höyük, tümülüs, külliye, cami, kilise gibi maddesel kültür kalıntıları, kültürel mirası oluşturan unsurlardır ve bu unsurlar yasalarda korunması gereken yerler olarak belirtilmektedir. Ayrıca, soyut ya da manevi kültür değerleri olarak ele alınan gelenek-görenekler, folklorik değerler, dini inanış ve ibadetler, müzik, dans, yeme-içme alışkanlıkları da kültürü oluşturan diğer öğeler arasında bulunmakta ve kültürel turizmi tamamlayan unsurlar olarak ilgi çekmektedir (Emekli 2006, s. 56).

Ülkelerin tarihi süreçlerinde yaşamış oldukları olaylar ve unutulmaması için çaba sarf ettikleri çeşitli başarı veya başarısızlıkla sonuçlanan tarihi eylemler de kültürel miras içerisinde kabul edilmekte ve kültürel turizme kazandırılmaya çalışılmaktadır. Kültürel turizm unsurları içerisinde sayılan tarihi olaylar günümüzde turizm açısından değerlendirilmekte ve şehir ve ülkelerin turizm gelirleri içerisinde büyük bir yer tutmaktadır.

Osmanlı Devleti'nin son dönemlerine rastlayan ve hazin bir şekilde sonuçlanan Ertuğrul Fırkateyninin Japonya ziyareti sırasında olumsuz hava koşulları nedeniyle Kushimoto kenti açıklarında batması ve 527 Türk askerinin şehit olması da kültürel miras olarak

değerlendirilmesi ve kültürel turizme kazandırılması gereken bir tarihi olay olarak karşımıza çıkmaktadır.

2. AMAÇ, MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı, Türk Tarihinde Osmanlı'nın son döneminde yaşanan Ertuğrul Fırkateyni faciasının anısını yaşatmak ve kültür turizminin canlanması adına Yakakent'te yapılacak Ertuğrul Fırkateyni Müzesi ve Şehitliğinin turizm potansiyelini ortaya çıkarmaktır.

Bu amaçla öncelikle kültürel turizmin önemi ve tarihi olayların turizm üzerindeki etkisi anlatılmaya çalışılmıştır. Ardından Türkiye İstatistik Kurumu ve Samsun Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü'nden alınan veriler ışığında Türkiye'ye ve Samsun'a gelen yerli ve yabancı turist sayılarının yıllara göre değişimi ve özellikle Japon turistlerin bu verilerdeki nitelik ve niceliksel yeri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Son olarak da Yakakent'te yapılacak olan Ertuğrul Fırkateyni Müzesi ve Şehitliğinin ilçeye ve Samsun'a katkısı sayısal verilerle ifade edilmeye çalışılmıştır. Yapılacak müzenin lokasyonu için en uygun yer belirlenmeye çalışılmış, müzenin muhteviyatı ve şekli konusunda önerilerde bulunulmuştur. Ayrıca Kushimoto kentinde yapılan şehitlik görselleri ışığında şehitlik ve anıt planlaması yapılarak müze alanı ile bağlantısı kurulmaya çalışılmıştır. Yine Samsun'daki müzelerin ziyaretçi sayılarından yola çıkılarak şehirdeki müze ziyareti potansiyeli ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

3. ÇALIŞMANIN YERİ VE SINIRLARI

Bu çalışmanın sahası Ertuğrul Fırkateyninin battığı yer olan Japonya'nın Kushimoto kenti ile kardeş şehir olmasından dolayı Samsun ilinin Yakakent ilçesidir. Araştırma sahası, Samsun ilinin Sinop ili sınırındaki en son ilçesidir (Şekil: 1). Samsun'un denize en yakın ilçe merkezi konumunda olan araştırma sahası, 204 km²'lik alana ve 14 km'lik bir sahil şeridinde sahiptir. Sahanın doğusunda Samsun'un Alaçam ilçesi, güneyinde Sinop'un Dikmen ilçesi, batısında yine Sinop'un Gerze ilçesi ve kuzeyinde de Karadeniz bulunmaktadır. Eşsiz doğa güzelliklerine sahip olan araştırma sahası önemli bir turizm potansiyeline sahiptir.



Şekil 1. Araştırma Sahasının Yeri

4. BULGULAR

4.1. Çalışma Sahasının Coğrafi Özellikleri

Araştırma sahası, Samsun ilinin sahile sıfır konumdaki tek ilçe merkezi konumundadır. Yüzey şekilleri kıydan güneye doğru doğru gidildikçe sırasıyla delta alanları, 120 ila 130 m. yükseklikteki “kıyı yakını aşınım düzlükleri”, “yüksek aşınım düzlükleri” ve en yüksek noktası 1300 m. 'ye kadar çıkabilen dağlık alanlar şeklinde şekillenmektedir (Uzun, 1995, 46). İlçe merkezi hemen kıyıda kumsal ile kıyı yakını aşınım düzlükleri arasında kurulmuştur. İlçenin batısında Yakakent Balıkçı Barınağı ve Limanı, doğusunda ise Bafra delta ovasının uzantısı yer almaktadır.

Saha, Akdeniz iklimi makroklima alanı içerisinde Karadeniz Bölgesi bölgesel iklim koşullarını yansıtmaktadır. Bununla birlikte Samsun yöresine ait bir iklim özelliği göstermektedir. Sıcaklık ve yağış şartlarındaki sayısal veriler ile bitki örtüsü bakımından gösterdiği özellikler bu tasnifin yapılmasında etkili olmuştur. Karadeniz Bölgesi'nde rasat verileri incelendiğinde, üç büyük yöre iklim kuşağından bahsedilmektedir. Bunlar kuzeyde kıyı kuşağı, kıyı ardı geçiş kuşağı ve iç kısımların yüksek ova ve plato düzlükleridir (Nişancı, 1989, s. 70). Yakakent'te genel itibariyle kıyıda yer alması nedeniyle kıyı kuşağı iklim şartları gözlenmekle birlikte, yüksek kesimlerinde kıyı ardı geçiş kuşağı şartlarını yansıtan iklim özellikleri de görülmektedir.

Yaklaşık 14 km. uzunluğunda bir sahile sahip olan araştırma sahasında çakıllı taşların oluşturduğu plajlar hâkimdir. Çamgölü ve Yakakent arasında iyi bir gelişme göstermektedir. Burada ölü falezlerin önünde batıdan doğuya doğru genişleyerek devam eden plaj sahası bulunmaktadır (Fotoğraf 1). Yakakent'in doğusunda ise çakıllı plajlar yerini aşamalı olarak çakıllı kumlu plajlara ve tamamen kumlu plajlara bırakmaktadır (Yıldırım, 2018, s. 8).



Fotoğraf 1. Yakakent'in Batısında Yer Alan Çakıllı Plajlar.

Araştırma sahası 13 kırsal ve 4 merkez olmak üzere toplam 17 mahalleden oluşmaktadır. Nüfusu giderek azalmakla birlikte son adrese dayalı sayımda nispeten artış göstermiştir (Tablo 1). Nüfusu daha çok ilçe merkezindeki mahallelerinde yoğunlaşmaktadır. Yaklaşık % 60'ı ilçe merkezinde yaşamaktadır. Saha, kırsal alanlardaki iş ve imkânların yetersizliği nedeniyle özellikle Türkiye'nin batısına göç vermektedir.

Tablo 1. Yakakent İlçesinin Yıllara Göre Nüfusu.

YILLAR	ŞEHİR	BELDE/KÖY	TOPLAM
1990	3.914	6.706	10.620
2000	4.707	5.925	10.632
2007	4.835	4.686	9.521
2008	5.102	4.593	9.695
2009	5.141	4.419	9.560
2010	5.142	4.283	9.425
2011	5.059	4.134	9.193
2012	5.137	3.925	9.062
2013	9.074	-	9.074
2014	8.934	-	8.934
2015	8.672	-	8.672
2016	8.624	-	8.624
2017	8.572	-	8.572
2018	8.864	-	8.864

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Yakakent kuruluşundan bu zamana kadar balıkçılıkla geçimini sağlayan bir balıkçı yerleşmesidir. Nüfusunun yaklaşık üçte biri geçimini avcılık, ticaret ve balık fabrikalarında çalışarak balıkçılık sektöründen sağlamaktadır. Son yıllarda yerel yönetimin de teşvik ve desteğiyle turizm sektörüne doğru bir atılım gerçekleştirilmektedir. Doğal ve kültürel faktörlerin zengin olduğu ilçede alternatif turizm faaliyet ve alanları yer almaktadır. Bu özellikleri ile turizm potansiyeli oldukça yüksek bir bölgedir.

Sahada tarımsal faaliyetler de yapılmakla birlikte bu faaliyetler daha çok yerel halkın kendi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik üretimine dayanmaktadır. Araziler daha çok vasıfsız ve verimsiz arazilerden oluşmaktadır. İlçe toprakları 6. ve 7. Sınıf topraklardan oluşmaktadır.

İlçede önemli bir ekonomik faaliyet kolu da hayvancılıktır. Büyükbaş ve küçükbaş hayvancılığın yapıldığı ilçede manda yetiştiriciliği de yapılmaktadır. Ayrıca kümes hayvancılığı ve arıcılık da yapılan hayvancılık faaliyetleri arasında yerini almaktadır.

4.2. Kültür Coğrafyası, Turizm Coğrafyası ve Müzeler

Coğrafya, insan ve mekân arasındaki ilişkileri inceleyen bir bilim dalıdır. Dolayısıyla insanın içerisinde olduğu her olgu ve olay bir mekânda gerçekleştiğine göre coğrafyanın da konu alanı insanın yaşam alanı olarak nitelendirilebilmektedir.

Coğrafi ve kültürel farklılıklar öteden beri insanların dikkatini çekmekte ve turizmi gündeme getirmektedir. Turizm faaliyetleri mekânı ve yerel kültürü etkilemekte, aynı zamanda kültürden ve mekândan etkilenerek tüm dünyaya yayılan bir hareket olarak önem kazanmaktadır. Fiziki ve beşeri coğrafyayı; turizmin çeşitli yönleriyle (turizm-çevre-kültür ve dağılım ilişkileri) birleştiren turizm coğrafyası beşeri coğrafya içinde kendine önemli bir yer edinmektedir (Emekli, 2006, s. 52).

Kültür, bir milletin tarihi boyunca birikip kendine özgü bir şekil verdiği düşünsel, sanatsal, tarihi, maddi ve manevi duygusal birikimlerin, sembollerin, işaret, gelenek, örf, adet, sosyal yaşantı şeklinde ortaya çıkmasıdır. Bir toplumun meydana getirdiği araç ve gereçler, aletler, evler, mobilyalar, çalgılar ve kitaplar maddi kültür unsurlarını oluşturmaktadır. Maddi kültür unsurlarına medeniyet de denilmektedir. Bir toplumun devamını sağlayan değer, gelenek ve görenekler, inanç ve dini değerler ise manevi kültür unsurlarını oluşturmaktadır (Özey, 2014, s. 12).

Kültür ile coğrafyayı birleştiren kültürel coğrafya, kültür grupları ve toplumun mekânsal işleyişi bakımından ortaya çıkan mekânsal çeşitlilikleri coğrafi bir yaklaşımla ortaya koymaktadır. Dil, din, ekonomi, yönetim ve diğer kültürel olguların bir yerden diğerine değişme ya da aynı kalma yollarının tasvir ve analizi kültürel coğrafyanın inceleme konusudur (Arı, 2005, s. 320).

Kültür coğrafyasında farklı mekânlardaki kültürel motiflerin ortaya çıkarılması ve ziyaretçilere sunulması söz konusudur. Mimari ve dini motifler, giyim kuşam, geleneksel lezzetler, el sanatları ve müzik kültürel coğrafyanın ilgilendiği alanlar arasında yer almaktadır. Daha genel bir ifadeyle turisti yöreye çekebilecek o yöreye ait her türlü kültürel desen, kültür coğrafyasının etkilediği ve etkilendiği alanları oluşturmaktadır.

Dünya üzerinde farklı kültürlerin ortaya çıkması insanları bu kültürleri tanıma ve öğrenmeye sevk etmektedir. Böylece turizm kavramı ortaya çıkmıştır. Turizm, değişik kültürleri ve mekânları tanımak, eğlenmek, dinlenmek vb. güdülerin tatmini için yapılan seyahat ve konaklamalardır. Turistik çekicilikler için doğal çevre özelliklerine dayalı doğal çekicilikler, insan faaliyetlerine dayalı kültürel çekicilikler, sanatsal olarak yaratılan özel tür çekicilikler olarak bir sınıflandırma yapılabilir. Bu sınıflandırma içerisinde tarihi olaylarında turist çekmede önemli bir yeri olduğu söylenebilir. Nitekim turizmi tarihle coğrafyanın buluştuğu yer olarak tanımlayan N. Johnson (1996) kitle turizminde bu kaynakların pazarlandığını belirtmektedir (Özgüç, 1998, s.18).

Turizmin kaynağını oluşturan doğal varlıkların yanı sıra geçmişten günümüze kadar toplumların meydana getirdiği çeşitli uygarlık ve sanat harikalarının yeryüzünde oluşumunu ve dağılımını sağlayan etkenler turizm, coğrafya ve kültürü birleştirmektedir. Bu nedenle coğrafya-kültür ve turizm ilişkisi oldukça eskiye dayanmaktadır (Emekli, 2006, s. 53).

Turistler, tarihi kaynakları da çekici bulmaktadırlar. Tarihsel kaynaklar, geçmiş medeniyetlerin fiziksel kalıntılarıdır. Bunlar arasında mimari, coğrafya ve arkeolojik özellikler kadar, geçmişten bu yana gelen günlük yaşam için önemi olan unsurlar da yer alırlar. Önemli tarihsel, dini ya da mitolojik olaylar da, bunların meydana geldiği yerler de tamamen ortadan kalkmış olsa da, tarihsel kaynak olarak kabul edilebilirler (Özgüç, 2007, s. 71).

Kültür turizmi, içeriklerine ve gerçekleştirilmelerine göre sınıflandırılmaktadır. Müzelere, sergilere, tarihi yerlere, tiyatro ve görsel sanatlar amaçlı, edebiyat, bilim ve teknoloji merkezlerine yapılan ziyaretler *yüksek kültür unsuru* olarak; filmler, etkinlikler, gelenek ve görenekler birer *halk kültürü* olarak ve dil, din, eğitim, giyim, süsleme ve lehçe ise, bir topluluğa ait *belirgin kültürel unsurlar* olarak ifade edilmektedir (Fagence, 2003, s. 57). Özellikle kültürel ve tarihi unsurların sergilendiği müzeler, hem ekonomik girdi olarak, hem de kültürel kimlik olarak şehirlerin ön önemli tanıtım kalemlerinden biridir.

Müzeler, yüksek ve kurumsallaştırılmış kültür turizmi sınıflandırması içerisinde yer almaktadır (Uygur ve Baykan, 2007, s. 34). Kültürel mirasın korunduğu ve gelecek nesillere aktarıldığı, sergilendiği, eğitim amaçlı kullanıldığı ve halkın ilgisini çeken kurumlardır (Mercin, 2003, s. 12). Bu nedenle müzeler toplumlar için vazgeçilmez yerlerdir. Müzelerin sağladığı avantajlardan dolayı gelişmiş birçok ülke müzelerini önemli bir kaynak olarak kullanmaktadır (Mercin, 2006, s. 152). Müzeler, kültürel sanat eserlerinin pasif toplayıcıları olmalarının dışında, birleştiriciliği özelliği ile kültürlerin aktif koruyucuları olduğu düşünülmektedir (Hein, 1998, s. 11). Günümüz müzeleri; çevreyi gezme, görme ve turizm, eğitim, tarihi mekân ziyaretlerinde, eğlence, hediye satın alma, yeme-içme, akademik ve amatör araştırma, derleme ve kaydetme, sosyal ve toplumsal çalışma, kişisel, politik ve sosyal amaçların gerçekleştirilmesi, materyal ödünç verme, istihdamın yaratılması, bölgesel, ulusal veya uluslararası imaj oluşturma, görsel ve işitsel

kullanımlarda alan çalışması, ürün tanıtımı, beceri ve sanat eğitimi, eğlence ve özel etkinlikler için bir mekân oluşturmaktadırlar. Başka bir ifadeyle müzeler sahip oldukları özellik ve işlevleri ile birçok etkinlik için gerekli mekânsal ihtiyaçları karşılayabilmektedirler (Sezer, 2010, s. 46). Ayrıca geçmişini anlayarak tarihe saygı duyanın ve kaybolan kültürel değerlere önem vermek günümüzde çok önemli bir gerçektir. Gelecek nesillerin bu işlevi daha sağlıklı bir şekilde yerine getirebileceği mekânlar arasında müzeler önde gelmektedir (Şahan; 2005, s. 490).

Tarihi olayların kültür coğrafyası ve turizm coğrafyası açısından değerlendirilmesi ve müze aracılığıyla olayların gelecek nesillere aktarılması, tarihi köprüler kurmak suretiyle geçmişten geleceğe sağlam bir yol açılması genç neslin eğitilmesi açısından da büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada ülke tarihinde önemli bir olay olan ve Türk ve Japon halklarını birleştiren, batması sonucunda ülkede derin acı ve izleri bulunan Ertuğrul Fırkateyninin günümüzde genç nesillere tanıtılması amacıyla kültürel turizme kazandırılması için yapılması gereken çalışmalar konu edinilmektedir.

4.3. Ertuğrul Fırkateyni ve Hikâyesi

Ertuğrul Fırkateyni, Sultan Abdülaziz zamanında yaptırılmış ve 1863 yılında denize indirilmiştir. 1887 yılında Japonya İmparatoru Komeii 'nin yeğeninin bir savaş gemisiyle İstanbul'u ziyaret etmesinin ardından Japonya'ya bir heyet gönderilerek iade-i ziyaret yapılması düşünülmüş ve II. Abdülhamid zamanında Ertuğrul Fırkateyni Japonya'ya gönderilmiştir. Ertuğrul Fırkateyni, Türk-Japon ilişkilerinin temelini oluşturan uzakdoğu yolculuğuna 61'i subay ve memur, 548'i er ve erbaş olmak üzere 609 kişilik mürettebatıyla 14 Temmuz 1889'da çıkmıştır. İstanbul'dan başlayan yolculuk, Süveys, Port-Said, Cidde, Aden, Bombay, Kolombo, Singapur, Saygon, Hongkong, Nagasaki ve Kobe'den sonra 7 Haziran 1890'da sona ermiştir. Ancak, Japon İmparatoru Meiji'yi ziyaret ettikten sonra, dönüş yolunda Pasifik Okyanusunda Wakayama'ya bağlı Kuşimoto açıklarında 16 Eylül 1890'da saat 21.00 civarında Funakura kayalıklarında yaşanan kaza sonucu gemi batmıştır. Fırkateyn komutanı Tuğamiral Osman Paşa da dâhil olmak üzere 527 (609 kişiden 13'ü kazadan önce koleradan vefat etmiş) denizcimiz şehit olmuş, sadece 69 kişi sağ kurtulabilmiştir (Şahin, 2004, s. 94).

Pek çok zorluklara rağmen Japonya'ya ulaşan Ertuğrul Fırkateyni, dönüş yolculuğuna çıktıktan kısa bir süre sonra batmıştır. Bu olay, Türk-Japon ilişkilerinin sağlam temellere oturmasını sağlamıştır. Kazada şehit olanların denizden çıkarılması, gömülmesi, anıt dikilmesi, yaralılara yardım edilmesi, kurtarılan eşyaların ve yaralıların İstanbul'a gönderilmesi gibi hadiseler iki ülke ilişkilerinin geliştirilmesine vesile olmuştur (Şahin, 2001, s. 31). Günümüzde Türkiye ve Japonya arasındaki iyi ilişkilerin kaynağı olan bu olayın, gerekli yatırım ve tanıtımlar sayesinde kültürel turizme altyapı teşkil edeceği ve ülkemize turist kazandıracığı düşünülmektedir.

4.4. Türkiye, Samsun ve Yakakent'te Turizmin Görünümü

Türkiye'nin kuruluşunda ve tarihinde Samsun şehrinin özel bir yeri bulunmaktadır. Milli mücadelenin ilk adımının atıldığı ve başladığı şehir olarak tarihe geçen Samsun, cumhuriyet öncesinde de tarihi kimliği olan bir şehir olarak karşımıza çıkmaktadır. Denizi, yaylaları, gölleri, ırmakları, şifalı kaplıcaları ve Türkiye'nin en önemli sulak alanlarının başında gelen Kızılırmak Deltası ile turizme çeşitlilik katan Samsun, müzeleri ve ören yerleri ile de kentin binlerce yıllık geçmişini ve uygarlıkları gözleri önüne sermektedir (Akyol, 2011, s. 901).

Samsun'da turizme ilişkin mevcut durum genel olarak incelendiğinde yabancı turist sayısının az olduğu, gelen turistlerin kalış sürelerinin düşük olduğu, otel doluluk oranlarının düşük olduğu (%35), Samsun'un tanıtımında ve pazarlamasında eksiklikler olduğu, kaynaklarına rağmen

yeterli düzeyde ürün çeşitliliği oluşturulamadığı ve ürünlerin markalaşmadığı göze çarpmaktadır (Samsun Kültür ve Turizm Eylem Planı, 2018, s. 13). Genel olarak bu sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik olarak yapılması gerekenler de yine sorunların ortadan kaldırılması adına il genelinde çeşitli kurum ve kuruluşlar ile işbirliği içerisinde olup eylem planları hazırlamaktır. Öncelikle Samsun ilinin turizm potansiyeli ortaya konulduktan sonra alternatif turizm potansiyelinin de belirlenerek şehrin doğal ve kültürel değerleri belirlenmelidir. Bunun içinde Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü'nün koordinesinde tüm yerel belediyeler ve ilgili kurum ve kuruluşların içerisinde olacağı bir il turizm planlaması yapılması gerekmektedir.

Samsun turizminin en büyük sorunu olan tanıtım yetersizliği, Samsun turizmi ile ilgili yapılan önceki çalışmalarda da ortaya çıkarılmıştır (Yılmaz ve Şahin, 2009, s. 355). Çalışmada yapılan turizm sorunları ile ilgili turist algılaması anketine göre turistlerin % 56,9'u turistik çekiciliklerin yeterli tanıtımının yapılmadığını, % 29,2'si ise turistik çekiciliklerin yeterli derecede korunmadığını bildirmişlerdir. Bu durumda turistik değerlerin tanıtımının iyi yapılması, turizm sektörünün canlı olmasındaki en önemli etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla Samsun ve ilçelerine ait doğal ve beşeri çekiciliklerin tanıtım planlamasının son derece akılcı ve günümüz reklam koşullarına uygun bir şekilde planlanması gerekmektedir.

Yakakent, turizm potansiyeli oldukça yüksek bir ilçedir. Denizel değerleri, peyzaj güzelliği, kuş gözlemciliği sahaları, sportif olta balıkçılığı, fotoğraf safari, milli park ve konaklama, avlak sahası ve çim kayağı potansiyeli, orman altı florası gezi imkânı, endemik bitkilerin gözlemi, köy pazarları (orman meyvelerinden reçel, marmelat, kurutulmuş meyve satılması), gastronomi gezisi (kültür ve yemek arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışma/gezi günleri ile yöresel yemek tanıtımı ve yedirilmesi), dokusu bozulmamış kırsal mirasları, yaya veya motorlu gezi imkânı, botanik gezisi imkânı, bakir orman gezisi ve atla geziye uygun alanları ile turizm potansiyeli oldukça yüksek bir ilçedir (Yıldırım, 2018, s. 23).

İlçedeki en önemli turizm faaliyeti deniz turizmidir. Çevre ilçe ve illerden gelen turistler, denize girmek için yörenin en temiz sahillerinden olan Yakakent sahillerini tercih etmektedir. Yine Yakakent'in batısı çıkışında bulunan Çamgölü mesire alanı da gününbirlik ziyaretçilerin tercih ettiği doğal alanlardan biridir. İlçe, alternatif turizm alan ve faaliyetleri açısından oldukça zengindir. El değmemiş orman alanları ve tabiatında birçok alternatif sportif turizm faaliyetleri organize etmek mümkündür.

Samsun ve Yakakent'in önemli turizm potansiyeli barındırmasına rağmen turizm istatistikleri incelendiğinde bu potansiyeli karşılayacak bir turist sayısına ve turizm gelinine sahip olmadığı görülmektedir. Sınır kapılarının bağlı olduğu illere ve taşıt araçlarına göre dağılımına göre 2019 Ocak-Haziran döneminde Samsun'a toplam 23.562 kişinin giriş yaptığı görülmektedir ki bu rakam sınır kapılarından ülkeye giren toplam turist sayısının sadece % 0.13'üne tekabül etmektedir. Bu oran Samsun ilinin turizm potansiyeli düşünüldüğünde oldukça azdır.

Türkiye'nin 2001-2018 yılları arası turizm gelirleri ve ülkeye giriş yapan yerli ve yabancı turist sayıları Tablo 2'de gösterilmektedir. 201 yılında 2018 yılına gelindiğinde toplam turist sayısının yaklaşık 3,5 misli arttığı görülmektedir. 2016 ve 2017 yılları haricinde ülkeye gelen turist sayılarında sürekli bir artış görülmektedir. Bu yıllarda özellikle komşu ülkelerdeki iç savaşların şiddetlenmesinin ülkeye gelen turist sayılarındaki düşünün nedeni olduğu düşünülmektedir. Turizme verilen önem ve turizm altyapılarının artması ile turizm tanıtımlarının da yoğun bir şekilde sürmesiyle toplam turist sayısı 45 milyonu aşmıştır. Yine turizm gelirlerinde de 2011 yılına oranla 2018 yılında üç misli bir artış gözlenmektedir. 2018 yılı turizm geliri 30 milyon dolara yaklaşmıştır.

Tablo 2. Türkiye'nin Turizm Geliri ve Turist Sayıları

Yıl	Turizm Geliri 000 \$	Yerli Turist Sayısı	Yabancı Turist Sayısı	Toplam Turist Sayısı
2001	10.450.728	2.173.596	11.276.531	13.450.127
2002	12.420.519	2.292.532	12.921.982	15.214.514
2003	13.854.868	2.600.634	13.701.419	16.302.053
2004	17.076.609	3.059.644	17.202.996	20.262.640
2005	20.322.111	3.601.880	20.522.621	24.124.501
2006	18.593.950	3.872.721	19.275.948	23.148.669
2007	20.942.501	4.197.907	23.017.081	27.214.988
2008	25.415.067	4.548.855	26.431.124	30.979.979
2009	25.064.481	4.658.172	27.347.977	32.006.149
2010	24.930.996	4.517.091	28.510.852	33.027.943
2011	28.115.694	4.826.800	31.324.528	36.151.328
2012	29.007.003	5.121.457	31.342.464	36.463.921
2013	32.308.991	5.954.752	33.827.474	39.226.226
2014	34.305.904	5.564.784	35.850.286	41.415.070
2015	31.464.777	6.025.370	35.592.160	41.617.530
2016	22.107.440	6.099.924	25.265.406	31.365.330
2017	26.283.656	6.540.819	32.079.527	38.620.346
2018	29.512.926	6.676.771	38.951.902	45.628.673

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

2018 yılı verilerine göre ülkelere göre gelen turist sayısında Türkiye dünyada 8. sırada, turizm gelirleri sıralamasında ise dünyada 14. Sırada yere almaktadır. Gelen turist sayısı sıralaması ve turizm geliri sıralamasına göre bir karşılaştırma yapıldığında, turizm gelirin çok daha fazla olması gerekmektedir. Bu fark, turizm potansiyelinin çok fazla olmasına rağmen gerekli tanıtımın yapılmadığını ve turizm geliri açısından gerekli altyapı hizmetlerinin yetersizliğini göstermektedir. 2018 yılında ülkeye gelen 39 milyona yakın yabancı turiste karşılık, ülkede sadece 11.596 tesis ve 1.485.650 yatak sayısı olması bu tesis ve yatak sayısı eksikliğini gözler önüne sermektedir. Yabancı turistlere yönelik uygulanan her şey dâhil gibi uygulamaların da turizm gelirlerinde istenilen seviyenin yakalanamamasında etkili olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle özellikle yabancı turistlere yönelik döviz bıraktıracı hizmet ve uygulamaların artırılması gerekmektedir.

2018 yılında Türkiye'yi ziyaret eden turistlerin ülkelere göre dağılımına bakıldığında en fazla turist gönderen beş ülke; Rusya (5.964.613 kişi), Almanya (4.512.360 kişi), Bulgaristan (2.386.885 kişi), İngiltere (2.254.871 kişi) ve Gürcistan (2.069.392 kişi)'dir (Turizm İstatistikleri, 2019, s. 3). Ülkeye en fazla turist gönderen ülkelerin başında komşu ülkeler olması doğal bir sonuç olarak değerlendirilebilmektedir. Ancak bu ülkelerin arasına İngiltere ve Almanya gibi nispeten uzak olan ülkelerin de bu sıralamaya girmesi o ülkelerdeki Türk vatandaşlarının tanıtım rolünü üstlenmeleriyle de açıklanabilmektedir. Bu durum iyi bir ülke ve turizm tanıtımının yapılması halinde uzak ülkelere de turist çekilebileceğini ortaya koymaktadır.

Günümüzde, toplumlara ait kültürleri tanıma isteği içinde seyahat eden birçok turist hareketliliği mevcuttur. Turistlerin bu farklı kültürleri görüp tanımak için yaptıkları seyahat ve konaklamalar "kültür turizmi" olarak adlandırılmaktadır. İnsanlar eski medeniyet veya kültürlerin izlerini görme arzusunun yanı sıra farklı kültürleri de tanıyıp, farklarını görmeyi amaç edinmektedirler (Meydan Uygur ve Baykan, 2007, s. 33). Ayrıca kültür, turizm endüstrisinde değerlendirildiğinde birçok açıdan kazanç sağlayabilmektedir. Kültür turizmi: gelir sağlamanın yanı sıra ülkelerin milli değerlerinin korunmasına katkısı olan bir turizm türü olarak tanımlanabilmektedir. Uygarlıkların beşiği olan Anadolu, kültür turizmi kaynakları açısından oldukça zengindir. Fakat Türkiye'ye gelen kültür turistlerinin sayısı ve turizm gelirleri incelendiğinde; bu turizm türünün henüz yeterince gelişemediği görülmektedir. Ancak

sağlayacağı ekonomik ve sosyo-kültürel faydalar düşünüldüğünde öncelikli geliştirilmesi gereken bir turizm türü olduğunun da bilinmesi gerekmektedir (Garda ve Temizel, 2016, s. 94).

Kültürel turizm çok geniş anlamda birçok aktiviteyi içermektedir. Kültürel turizm mirasları kapsadığı gibi, aynı zamanda müzik, tiyatro, dansı da kapsamaktadır (Alaeddinoğlu ve Yıldız, 2019, s. 22). Dünya Turizm Örgütü'ne göre dünya genelindeki tüm turizm tutarlarının % 37'sini kültürel turizm oluşturmaktadır (Leslie, 2001, s. 113). Bu bağlamda yerel yönetimler kültürel turizm gelirlerini artırabilmek amacıyla tarihi mimarileri ve çevrelerini turizme kazandırma ve müzeleştirme gayreti içerisinde girmektedirler.

Kültür kaynakları açısından oldukça zengin olan Türkiye'de kültür turizmine katılan turist sayısı incelendiğinde, gezi, eğlence, sportif ve kültürel amaçlı gelenler başlığı altında elde edilen veriler karşımıza çıkmaktadır (Tablo 3). 2018 yılında Türkiye'ye gelen yabancı turistlerin yaklaşık % 60'ı bu amaçla gelen turistlerden oluşmaktadır. Oldukça yüksek bir oran olarak düşünülse de, bu oranın içerisinde eğlence ve sportif nedenlerle gelen turistleri de unutmamak gerekmektedir. He ne kadar spor, gezi ve eğlence farklı bir başlık olarak görülse de, bu ziyaretlerin içeriğinde kültürel unsurların da bulunacağı dikkate alındığında yine de genel olarak kültürel amaçlı gelen turist sayısı ve oranının yüksek olduğu savunulabilmektedir. 2010 yılından 2018 yılına gelinceye kadar 2016 ve 2017 yılları haricinde sürekli bir artış görülmektedir. 2016 ve 2017 yıllarında komşu ülkeler içerisinde meydana gelen iç karışıklıklar ve savaşlar nedeniyle ciddi oranda azalma gösteren ülkeye gelen turist sayılarının, 2018 yılında normal seyrine döndüğü görülmektedir.

Tablo 3. Türkiye'ye Kültürel Turizm Amacıyla Gelen Turist Sayısı.

Yıllar	Gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyetler için Gelen Yabancı Turist Sayısı	Gelen Yabancı Turist Sayısı	Gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyetler için Gelen Vatandaş Sayısı	Gelen Vatandaş Sayısı	Toplam Gelen Turist Sayısı
2010	16.726.843	28.510.848	721.481	4.517.093	33.027.941
2011	17.850.584	31.324.528	752.079	4.826.799	36.151.327
2012	19.453.393	31.342.464	877.637	5.121.457	36.463.921
2013	20.637.476	33.827.474	1.042.871	5.398.752	39.226.226
2014	22.801.498	35.850.286	1.102.540	5.564.784	41.415.070
2015	22.768.327	35.592.160	1.447.072	6.025.370	41.617.530
2016	13.980.138	25.265.406	1.307.206	6.099.924	31.365.330
2017	17.977.537	32.079.527	1.412.431	6.540.819	38.620.346
2018	23.567.646	38.951.902	1.787.766	6.676.771	45.628.673

Son yıllarda Asya Pasifik Bölgesinin uluslararası seyahat pazarı açısından hızlı bir büyüme eğilimi içerisinde olduğu görülmektedir. Bölgede 2020'de uluslararası turizm pazarından en büyük payı Çin'den sonra Japonya ve Güney Kore'nin alacağı öngörülmektedir (MasterCard Insights, 2014). Japonya ve Güney Kore, Asya Pasifik Bölgesinde ekonomik gelişmişlik bakımından öne çıkan iki ülke konumundadır. Bu iki ülke vatandaşlarının refah seviyelerinin yüksek olması uluslararası seyahat eğilimlerine de yansımakta ve her geçen yıl bu ülkelerden uluslararası seyahatlere katılan kişi sayısı artış göstermektedir. Güçlü ekonomiye sahip Japonya ve Güney Kore ülke vatandaşlarının gelir seviyelerindeki artış ile birlikte gelecekte seyahat eğilimlerinin de artacağı tahmin edilmekte (March, 1997, s. 31), uluslararası turizm pazarında turist üreten önemli pazarlar konumuna ulaşacağı öngörülmektedir (Singh, 2007, s. 97). Bu nedenle uluslararası turizm pazarının iki önemli ülkesinden birisi olarak Japon turistlerin seyahat potansiyellerini Türkiye'ye doğru yönlendirmeye çalışmak son derece önem kazanmaktadır. Hatta Japon turistlerin yanı sıra Güney Koreli turistlerin de ülkeye çekilmesi

ülke turizmi açısından büyük önem arz etmektedir. Çünkü turist çekmek ve çekilen turistin üzerinde iyi bir etki bırakmak, o turistin etki alanı içerisinde bulunan diğer milliyetleri de olumlu etkileyecek, otomatik olarak onları da ülkeye çekecektir.

Emniyet Genel Müdürlüğü kayıtlarına göre Türkiye'ye gelen Japon turist sayıları incelendiğinde yılda yıla dalgalanmalar görülmektedir. Özellikle 2005-2015 yılları arasında ülkemize gelen Japon turist sayısının diğer yıllara göre oldukça fazla olduğu görülmektedir. 2016 yılından itibaren görülen büyük düşüşün ise Orta Doğu ülkelerinde meydana gelen ve Türkiye'yi de etkileyen iç savaşların etkisi olduğu açıkça gözlenebilmektedir. Her ne kadar gelen Japon turistlerin fazlalığından bahsedilse de ülkeye gelen tüm yabancı turistlere göre Japon turistlerin sayısı ve oranının oldukça gerilerde olduğu görülmektedir. Türkiye'ye gelen Japon turistlerin oranı toplam turistlere göre sadece % 5'ten daha azdır (Tablo 4). Elbette bunda Japonya ile Türkiye arasındaki mesafenin uzak oluşu önemli bir etkidir. Ancak gelir düzeyi yüksek Japon turistlerin sınır tanımadan dünya üzerinde yaptıkları turistik geziler dikkate alındığında bu rakamın daha da yukarılara çekilmesi gerekmektedir.

Tablo 4. Türkiye'ye Giriş Yapan Japon Turist Sayıları

Yıllar	Turist Sayısı	Yıllar	Turist Sayısı	Yıllar	Turist Sayısı
2000	89.463	2007	168.852	2014	170.550
2001	87.791	2008	149.731	2015	104.847
2002	94.519	2009	147.641	2016	44.695
2003	67.810	2010	195.404	2017	49.323
2004	64.308	2011	188.312	2018	81.931
2005	116.935	2012	203.592	Toplam Japon Turist	
				2.325.609	
2006	125.755	2013	174.150	Toplam Turist	
				39.488.401	

Kaynak: Emniyet Genel Müdürlüğü

2018 Yılında yapılan bir çalışmada uygulanan anketle Japon ve Güney Koreli turistlerin İstanbul'a geliş amaçları araştırılmıştır. Bu çalışmada 137 katılımcıya anket uygulanmış ve Tablo 5'teki sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre ankete katılan turistlerin büyük çoğunluğu tatil ve kültürel amaçlı olarak İstanbul'a geldiklerini belirtmişlerdir. Bu sonuca göre kültür turizmine önem veren bir turist topluluğu oldukları kanıtlanmış olmaktadır (İbiş ve Batman, 2017, s. 255).

Tablo 5. Japon ve Güney Koreli Turistlerin İstanbul'a Geliş Amaçları

	Japonya	Güney Kore
Tatil	34	82
Kültürel Gezi	28	67
Eğlence	5	15
Sağlık	-	1
Kutsal Yerleri Ziyaret	-	1
Alışveriş	-	5
İş	-	1

Kültürel turizm çekiciliklerinin ve alternatiflerinin artırılması ve iyi bir tanıtım yapılması ile kültürel turizme önem veren milletlerin ülkeye çekilmesi son derece kazançlı bir sonuç verecektir. Özellikle birçok medeniyetin kurulduğu ve dünyayı etkilediği Anadolu yarımadasında kültürel zenginliklerin turizm açısından değerlendirilmesi oldukça önemlidir. Bunun için özellikle kültürel turizme önem veren ve uluslararası seyahat açısından büyük bir potansiyele sahip olan Japon halkının ülkemize çekilebilmesi için iki millet arasında ilk yakınlaşmanın ve tanışmanın başlamasına vesile olan Ertuğrul Fırkateyninin turizme kazandırılması her açıdan Türkiye'ye kazanç sağlayacağı düşünülmektedir.

Dünyada ülkeler arası hatta kıtalar arası turizm etkinliklerine katılan ülkeler sıralamasında önde gelen ülkelerden biri de Japonya'dır. Gelir düzeyi yüksek ülkeler arasında bulunan Japonya, uluslararası düzeyde fazlaca turizm aktivitesine katılan ve turizm harcaması yapan bir ülke olarak görünmektedir. 2019 rakamlarına göre 126 milyon nüfusa sahip olan Japonya'nın her yıl nüfusunun yaklaşık % 14'ü uluslararası seyahate katılmaktadır. 2015 yılında uluslararası seyahate katılan Japon turist sayısı 16.214.000 ve harcaması 23 milyon doların üzerindedir (Tablo 6). Bu oran turizm sektörü açısından büyük bir potansiyel olarak değerlendirilmelidir. 2020 yılında yurtdışına en çok turist gönderecek ülkeler sıralamasında 142 milyon insanla 2. Sırada Japonya'nın gelmesi de Japon turist potansiyelinin ne denli büyük olduğunu gözler önüne sermektedir. Yine dünya turizm istatistiklerinde dünyada en çok ziyaretçi alan ülkeler listesine 2010 yılında 7. Sıradan giren Türkiye'nin 2015 yılında bu listenin 6. Sırasına yükselmesi, Türkiye'nin turizm merkezi olması ve dünya turistlerini çekmesi açısından önemli bir gösterge olarak düşünülmektedir. Ülke genelinde yapılacak turizm altyapısının iyileştirilmesi ve dünya ölçeğinde yapılacak tanıtımlarla mevcut turizm potansiyelinin üst düzeyde karşılık bulması ve turizm gelirlerinin artırılması açısından Türkiye için önemli bir strateji olacaktır.

Tablo 6. Japon Turistlerin Uluslararası Seyahat Sayıları ve Toplam Turizm Harcamaları

Yıl	Uluslararası Seyahat Eden Kişi Sayısı	Uluslararası Turizm Harcaması (\$)	Yıl	Uluslararası Seyahat Eden Kişi Sayısı	Uluslararası Turizm Harcaması (\$)
2006	17.535.000	37.655.000.000	2011	16.994.000	39.760.000.000
2007	17.295.000	37.258.000.000	2012	18.491.000	40.967.000.000
2008	15.987.000	38.971.000.000	2013	17.473.000	32.244.000.000
2009	15.446.000	34.787.000.000	2014	16.903.000	28.609.000.000
2010	16.637.000	39.306.000.000	2015	16.214.000	23.165.000.000

Kaynak: Dünya Bankası verilerinden derlenmiştir.

Samsun, doğal ve kültürel zenginlikleri ile turizm potansiyeli yüksek bir şehirdir. Karadeniz bölgesinin en büyük şehri olarak diğer şehirlere nazaran altyapı ve tesisleşme açısından daha elverişli ve tercih edilebilirliği yüksektir.

Samsun'a gelen turist sayıları incelendiğinde belediye belgeli konaklama tesislerine gelen ve buralarda geceleleyen turist sayısı verileri bir ölçüt olarak değerlendirilebilmektedir. Son üç yıla bakıldığında gelen turist sayılarının kayda değer bir artış gösterdiği görülmektedir. Geceleleyen sayısında ise 2018 yılındaki düşüş dikkati çekmektedir (Tablo 7). Buna göre gelen turistlerin gününbirlikçi olarak şehre geldikleri sonucuna ulaşılabilmektedir. Gelen turistlerin konaklamasının sağlanması ve birkaç günü şehirde geçirmelerinin sağlanması önem arz etmektedir. Zira turizm gelirleri açısından konaklamalı turist ziyaretleri önemlidir. Şehre gelen turistlerin çoğunluğunun yerli turistlerden oluştuğu düşünüldüğünde, 2018 yılında ülkenin içerisinde bulunduğu ekonomik sıkıntıların da etkili olduğunu göz ardı etmemek gerekmektedir. Çünkü ülkedeki gelir düzeyi ve refah seviyesi turizm faaliyetleri üzerinde direkt olarak etkili olmaktadır. Yine şehirdeki turizm tesislerinin yetersizliği de konaklama üzerine olumsuz etki edebilmektedir. Samsun'daki belediye ve bakanlık işletmeli tesis sayısı 2018 yılı itibariyle sadece 61 ve yatak sayısı ise 5195'tir. Gelen turist sayısının toplamda 500 bine yaklaştığı düşünüldüğünde, tesis ve yatak sayılarının son derece yetersiz olduğu ortaya çıkmaktadır. Altyapı ve tesis eksikliği de turistlerin algı ve kabul durumlarını olumsuz olarak etkilemektedir.

Tablo 7. Samsun'da Belediye Belgeli Konaklama Tesislerinde Geliş ve Geceleme Sayısı

Yıl	Tesise Geliş Sayısı/ Yabancı	Tesise Geliş Sayısı/ Vatandaş	Tesise Geliş Sayısı/ Toplam	Geceleme Sayısı/ Yabancı	Geceleme Sayısı/ Vatandaş	Geceleme Sayısı/ Toplam
2016	14.866	218.871	233.737	18.441	325.523	343.964
2017	22.909	301.562	324.471	59.025	457.483	516.508
2018	26.691	315.457	342.148	49.163	442.656	491.819

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Emniyet Müdürlüğü verilerine göre Yakakent' gelen turist sayıları incelendiğinde ise, son beş yılda 17.992'si Türk ve 363'ü yabancı olmak üzere toplam 18.355 turistin ilçeyi ziyaret ettiği bilgisine ulaşılmıştır. Bu verilerin ilginç olan kısmı, gelen yerli turistlerin 15.043'ü kadın ve 2.949'unun erkeklerden oluşmasıdır. Yine gelen yabancı turistlerin de 272'sinin kadın ve 91'inin erkek turist olduğu dikkati çekmektedir. Başka bir ifade ile yerli turistlerin % 84'ü, yabancı turistlerin ise % 75'i kadınlardan oluşmaktadır (Yıldırım, 2018, s. 217). Yine Emniyet Müdürlüğü verilerine göre 2019 yılının ilk yedi aylık verilerinde ise Yakakent'e 1306 yerli ve 42 yabancı olmak üzere toplam 1348 turist geldiği anlaşılmaktadır. Bu sayılara göre ilçeyi ziyaret edenlerin çok büyük bir kısmının kadın turistlerden oluştuğu görülmektedir. Bu verilerden yola çıkılarak daha çok kadınların katılımıyla gerçekleşen turların ilçeye uğradıkları ve ilçede gününbirlik konakladıkları düşünülmektedir. İlçe merkezinde sahil şeridi ve Çamgölü mesire alanından başka uğrak yer olmaması, ilçeye gelen turist sayısının az olmasına sebep olmaktadır. Ancak yapılacak tesisleşme ve tanıtım ile ilçenin turizm potansiyelinin değerlendirilmesi sonucunda hem yerli hem yabancı turistlerin ilçeyi ziyaret etmeleri ve ilçede gecelemleri ile Yakakent'in önemli bir turizm şehri olacağı düşünülmektedir.

4.5. Ertuğrul Fırkateyni Müzesi ve Şehitliği

Kültür turizminde turistlere somut kültürel varlıkların sunulması için belirleyici olan mekânlar, müze ve ören yerleridir. Günümüzde kültür turizminde ön planda olan ülkelerdeki müze ve ören yeri ziyaretçi sayıları milyonlarla ifade edilmektedir. Hatta en fazla ziyaret edilen Paris Louvre Müzesi'nin ziyaretçi sayısı 10.2 milyondur.

Tablo 8. Dünya'daki En Çok Ziyaret Edilen Müzeler ve Ziyaretçi Sayıları.

Ülke	Müze	Ziyaretçi Sayısı
Fransa	Louvre Müzesi	10.200.000
Çin	Çin Ulusal Müzesi	8.062.625
ABD	Metropolitan Sanat Müzesi	6.692.900
Vatikan	Vatikan Müzeleri	6.427.280
İngiltere	British Museum	5.906.715
İngiltere	Tate Modern	5.656.000
ABD	Washington Ulusal Sanat Galerisi	5.232.000
İngiltere	National Gallery	5.229.190
Çin	Taipei Ulusal Saray Müzesi	4.435.000
Rusya	Hermitage Müzesi	4.220.000

Kaynak: <https://mymodernmet.com/most-visited-art-museums>

Türkiye' de de bakanlığa bağlı ve özel kişilerce açılmış müze sayısı hızlı bir artış göstermektedir. 2001 yılında 171 olan ülkedeki toplam müze sayısı, 2017 yılına gelindiğinde 438'e yükselmiştir.

Yine 2001 yılında müzelerde sergilenen eser sayısı 2.733.657 iken, 2017 yılında 3.692.915'e çıkmıştır. 2001 yılında ülkedeki müzeleri ziyaret eden kişi sayısı ise 20012 yılında 17.971.247 kişi iken, 2017 yılında 30.661.676 kişiye yükselmiştir. Bu veriler ışığında ülkemizdeki kültür turizmine katılan turist sayısının oldukça büyük bir potansiyel oluşturduğunu ortaya çıkarmaktadır. Tablo 9'daki Türkiye'nin en fazla ziyaret edilen müzelerdeki ziyaretçi sayıları da, müze ziyaretlerinin oldukça yoğun olduğunu göstermektedir.

Tablo 9. Türkiye'deki En Çok Ziyaret Edilen Müzeler ve Ziyaretçi Sayıları.

Şehir	Müze	Ziyaretçi Sayısı
İstanbul	Topkapı Sarayı Müzesi	2.980.450
İstanbul	Ayasofya Müzesi	2.890.873
Konya	Mevlana Müzesi	2.817.386
Denizli	Pamukkale Ören Yeri	2.172.740
İzmir	Efes Ören Yeri	1.543.690
Nevşehir	Göreme Ören Yeri	1.104.217
Çanakkale	Troia Ören Yeri	531.530
Nevşehir	Kaymaklı Yeraltı Şehri	529.904

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Karadeniz Bölgesi'nin en büyük şehri ve çok çeşitli doğal ve kültürel çekiciliklere sahip olan Samsun, aynı zamanda bir müze şehridir. Barındırdığı merkezde 7 toplamda 14 müzesiyle birçok çeşitli alanda müzeye ev sahipliği yapmaktadır. Samsun merkezinde bulunan Arkeoloji-Etnografya Müzesi, Samsun Gazi Müzesi, Samsun Kent Müzesi, Samsun Panorama Müzesi, Samsun Amazon Köyü Müzesi, Bandırma Vapuru Müzesi, Sadi Tekkesi Kuvay-i Milliye Müzesi ve ilçelerdeki Alaçam Mübadele Müzesi, Bafra Arkeoloji Müzesi, Bafra Tütün Müzesi, Canik Oyuncak Müzesi, Lâdik Eğitim Müzesi, Havza Atatürk Evi Müzesi, Kavak Yaşar Doğu Müzesi, Tekkeköy Arkeoloji Vadisi Müze Evi ve Samsun Cerrahi Aletler Müzesi ziyaretçi kabul etmeye devam etmektedir. 2016 yılında 400 eserin sergilendiği Samsun müzelerini toplam 404.230 kişi ziyaret ederken, 2017 yılında ise Samsun genelinde 412 eserin sergilendiği müzeleri toplam 530.244 kişi ziyaret etmiştir. Müze ziyaretçi sayılarındaki bu artış müzelere olan ilginin de arttığını göstermektedir.

Samsun'daki mevcut müzelerin ziyaretçi sayıları incelendiğinde son yıllara gelindikçe müze ziyaretlerinde oldukça fazla artış olduğu gözlenmektedir. Özellikle eğitimin bir parçası olan müze ziyaretlerinin Samsun genelindeki öğrenci ve okul sayısı düşünüldüğünde fazlaca ziyaret potansiyeli oluşturduğu anlaşılmaktadır. Özellikle son yüzyıldaki önemli olaylardan biri olan Ertuğrul Fırkateyni olayının toplum üzerindeki algı ve etkisi düşünüldüğünde müze ziyareti potansiyelinin oldukça fazla olması beklenmektedir. Yine olayın ülke genelindeki etkisi de düşünüldüğünde gerçek eşya ve malzemelerle donatılacak bir Ertuğrul Fırkateyni müzesinin ülke içerisinde de ilgi göreceği ve farklı şehirlerden müze ziyareti için şehre gelineceği düşünülmektedir. Zira ülke genelinde 2016'da 17.521.316 kişi, 2017'de 20.509.746 kişi ve 2018'de 28.169.615 kişi müze ve ören yeri ziyaretinde bulunmuştur. Hem Türkiye'de hem de Samsun'da müze ziyaretlerinin son yıllarda önemli ölçüde artış gösterdiği görülmektedir.

Tablo 10. Samsun'daki Müzelerin Ziyaretçi Sayıları.

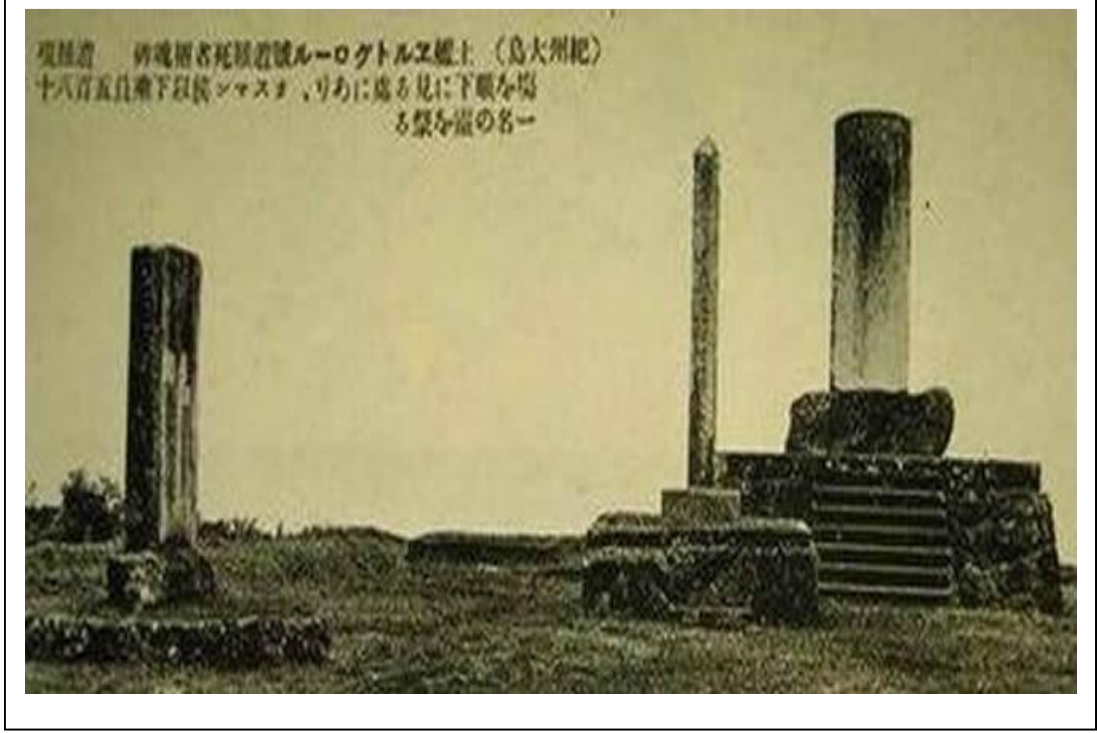
Yıllar	Bandırma Vapuru Müzesi	Samsun Gazi Müzesi	Samsun Bafra Müzesi
2016	430.000	40.597	19.919
2017	450.000	83.216	11.905
2018	500.000	94.928	12.175

Bu verilerden yola çıkıldığında ülke genelinde büyük bir algı ve etkiye sahip olan Ertuğrul Fırkateyninin müze ve şehitliğinin yapılması ile tarihi bilginin artırılması ve aktarılması, milli bilincin yerleştirilmesi adına büyük bir rol oynayacağı düşünülen müzenin aynı zamanda şehre çekeceği turist kitlesiyle şehre büyük bir turizm girdisi sağlayacağı öngörülmektedir.

Yakakent, 1890 yılında Japonya'nın Kushimoto şehri açıklarında batan Ertuğrul Fırkateyni ile özdeşleşen bir şehirdir. Her ne kadar günümüze kadar bu özelliğini değerlendirememiş ve turizm açısından bir katma değer kazandıramamışsa da, bu özelliği ile kültürel turizm açısından büyük bir potansiyeli içerisinde barındırmaktadır.

1963 yılında Japonya'ya giden Türk-Japon Parlamenterler Arası Dostluk Kurumu Başkanı Manisa Senatörü Ferit Alp İskender ile birlikte Kushimoto'yu ziyarete giden Samsun Senatörü Dr. Ferit Tevetoğlu, Kushimoto'yu kendisi gibi balıkçı köyü olan Yakakent'e benzetmiştir. Türkiye'ye döndükten sonra iki senatör, iki balıkçı köyünün kardeş olması için girişimlerde bulunmaya başlamışlar ve 12 Aralık 1963 tarihinde bu iki köyü kardeş köy ilan etmişlerdir. Aynı zamanda ilkokullarda da kardeşlik ilan edilmiştir. 14 Mayıs 1997 tarihinde ise, her iki belde arasında kardeşlik bildirgesi ilan edilmiş ve bu kardeşlik resmiyete kavuşturulmuştur. Günümüzde halen iki kent arasındaki kardeşlik bağları devam etmekte ve belirli zamanlarda çeşitli törenlerle Ertuğrul Fırkateyni şehitleri anılmaktadır. Ertuğrul Fırkateyni şehitleri arasında 35 Samsunlu asker olup bu şehit askerlerin 3 tanesi Yakakent'lidir.

Ertuğrul Fırkateyni şehitleri ile ilgili ilk somut çalışmalar Japonya tarafından yapılmıştır. Kaza sonrasında bulunabilen şehitlerin gömüldükleri yerde ilk şehitlik abidesi dikilmiştir. Üzerine Japonca ve Türkçe olarak Osman Paşanın misyonu ve kazayı anlatan bir metin yazılan Yazılıtaş dikilmiştir. 1929 yılında şehitlik yeniden düzenlenmiş ve yeni bir yazılı taş dikilmesi vesilesiyle bir tören düzenlenmiştir. 1936 yılında gelindiğinde ise, yeni bir şehitlik düzenleme çalışmasının temelleri atılmış, 3 Haziran 1937 tarihinde yeni şehitlik törenle açılmıştır. 14 Aralık 1974 tarihinde ise denizaltından çıkarılan fırkateyne ait parçalar ve şehitlerimize ait özel eşyaların sergilendiği müze hizmete açılmıştır. Bu şekliyle günümüze kadar ulaşan şehitlik 762 m² bir alan üzerinde kuruludur. Şehitliğe kuzeybatı kenarının ortasındaki 1.5 metre yüksekliğinde, solda Türkiye Türkçesi, sağda Japonca "Ertuğrul Şehitliği" ibaresi bulunan iki giriş sütunu arasından girilmektedir. Girişten güneydoğu istikametinde, alanın ortasındaki taş zeminli 20 metrelik bir tören yolunun sonunda, 10 metreye 10 metre ebatlarında kare kaaidenin merkezinde kaideyle beraber 12.75 metre yüksekliğinde, tepesi piramit biçiminde bir dikilitaş olan şehitler abidesi yükselmektedir. Abidenin 1.5 metre yükseklikteki kaidesinin merkez kısmında 9 metre karelik bir kare oda biçiminde mezar odası bulunup ön cephesinde demir bir kapı bulunmaktadır. Oda, içeride kubbe tavanlı olup, kubbenin tepe noktasının yüksekliği oda zemininden 2.92 metredir. Oda içinde arka duvara yakın konumda 1 metre yüksekliğinde, eni 1.8 metre, boyu 0.9 metre olan dikdörtgen beyaz mermer bir sembol lahit bulunmaktadır. Esasen abidenin bulunduğu yer, kaza sonrasında bulunabilen ve tam sayı tespiti mümkün olmamakla beraber 212 şehidin naşının Osman Paşa'yı çevreler şeklinde gömüldüğü yerdir ([www.mfa.gov.tr › data › enformasyon › ertugrul-firkateyni](http://www.mfa.gov.tr/data/enformasyon/ertugrul-firkateyni)).



Fotoğraf 2. Ertuğrul Şehitliği ve Anıtının İlk hali (Kushimoto, Japonya).



Fotoğraf 3. Ertuğrul Şehitliğinin Restore Edilmiş Hali (Kushimoto, Japonya).

Müzeler kültür turizminin önemli birer belirleyicisidir. Ancak Türkiye’de uygulanan müzecilik anlayışının kültür turizmine katkısı istenilen düzeyde olmamaktadır. Çünkü kültürel turizmdeki başarı, artan bir şekilde ürünlerin etrafındaki en iyi tasarlanan hikâyelerin ve en iyi

kültürel deneyimleri hangi destinasyonun yaptığına bağlıdır. Yaratıcılığın unsurları, ürün geliştirmek için olduğu kadar artan bir şekilde tüketiciler için de önemlidir. Özellikle son yıllarda tüketiciler değişmeyen –durgun-müze sergilerinden çok interaktif olmayı talep etmiş ve gelecekteki kültürel alandan kendilerine yaratıcılık için daha fazla özgürlük istemişler ve istemektedirler. Müze ve anıtsal yapılar gibi kültürel çekim merkezleri, sadece ziyaretçi değil, aynı zamanda kentsel alanların içine yatırımı çekmede de önemli görevler üstlenmektedirler (Richards, 2001b, s. 11).

Yakakent'in Ertuğrul Fırkateyni ile ilgili tarihi bağlantısından dolayı Kushimoto şehri ile kardeş şehir olması ve Kushimoto'da Ertuğrul Fırkateyni Şehitleri anısına bir şehitlik ve anıt yapılmış olması Yakakent'e tarihi bir görev yüklemektedir. Çünkü Türk askerinin başka bir ülkede şehitliği ve anıtının olması karşısında kendi ülkesinde bir şehitlik ve anıt; hatta tarihin ve anıların yaşatılması ve aktarılması açısından bir müzeye sahip olması önem arz etmektedir. Zira müzeler, tarihin anlatılması, aktarılması ve milli bilincin gençlere verilmesi açısından önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Ayrıca kültürel turizmin bir parçası olan müze, anıt ve şehitlik gibi yapılar, ziyaretçi sayısı bakımından büyük potansiyel oluşturmakta ve turizm gelirlerinin artırılması açısından önemli bir pay sahibi olmaktadır.

Türkiye'de Ertuğrul Fırkateyninin iki tane kardeş kenti ve birkaç şehirde de küçük birer anıtı olmasından başka bir hatırlatıcı unsuru bulunmamaktadır. Türk-Japon dostluk dernekleri ve Ertuğrul Fırkateyninin battığı yerde denizaltı araması yapan dernek faaliyetleri olsa da, çalışmamızda önerilen bir şehitlik ve müze olarak bir çalışma bulunmamaktadır.

Yakakent'in Kushimoto kenti ile olan kardeşliği, iki kentin birbirine benzerliği ve şehit olan askerlerimizden üçünün Yakakentli oluşu, ilçeye Ertuğrul Fırkateyni Müze ve Şehitliği projesinin yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Yakakent, müze ve şehitliğin kurulması açısından son derece elverişli ve önemlidir. İlçenin Samsun-Sinop yolu üzerinde oluşu, zengin doğal ve kültürel çekiciliklere sahip oluşu, en önemlisi de meydana gelen tarihi olay ile kuvvetli bir bağının oluşu müze ve şehitliğin ilçeye yapılması açısından önem arz etmektedir. Müze ve şehitliğin yapılmasından sonra yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı haline geleceği ve özellikle Japon turistlerin ilgisini çekeceği düşünülmektedir. Bu sayede ilçenin kültürel turizm değeri artacak, turizm gelirlerinde büyük bir artış sağlanacaktır. İlçeye müzeyi görmek için gelecek olan turistler sadece müzeyi ziyaret etmekle kalmayıp, diğer çekiciliklerinin de farkına varacaklardır. Bu sayede sadece Yakakent bir turizm değerine sahip olmayacak, Samsun da bir turizm değeri kazanacaktır.

Yapılacak olan müzenin Ertuğrul Fırkateyninin ebatlarında ve aynı görünüme sahip olan bir fırkateyn müze şeklinde yapılması ile daha da fazla ilgi çekeceği düşünülmektedir. Yakakent sahilinde denize dönük bir şekilde bir tarafı batık olarak planlanacak olan müzenin hem öğrenciler hem de yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çekeceği öngörülmektedir. Sıradan dört duvar arasında bir müze yerine tarihin yaşadığı bir müzenin planlanması, daha gerçekçi ve etkileyici olacaktır. Müzenin içerisinde şehitlerin listesi, hayat hikâyesi, bir belgesel veya filmin sürekli gösterimde olması, yapılan aramalar sonucunda fırkateynde ulaşılan askerlerin özel eşyaları ve malzemelerin sergilenmesi müzenin içeriği bakımından önemli eserler olacaktır. Hatta müze içerisinde Yakakentli olan 3 şehit askerinin ve Samsunlu olan diğer 32 şehit askerin bilgilerinin yer aldığı bir bölüm planlanması da yerelde halkın ilgisini çekecektir.

Müzenin hemen önüne ise şehitlik ve anıt alanı planlanmalıdır. Anıt üzerinde tarihi olayı kısaca anlatan ve şehitlerin adının yazılacağı bir kitabe konulmalıdır. Talihsiz olayın yaşandığı tarihte her yıl düzenlenecek resmi anma törenleri için uygun bir alan oluşturulmalıdır. Bu şekilde

yapılacak müze ve şehitlik planlaması ve tasarımı, bir taraftan tarihin yaşatılması ve aktarılması açısından önemli bir mekân olarak karşımıza çıkarken, diğer taraftan da turizm faaliyetleri ve çekiciliği açısından da önemli bir turizm getirisi oluşturacaktır. Samsun'un doğu park sahilinde bulunan ve ziyaretçi açısından oldukça fazla sayılara ulaşan Bandırma Gemisi Müzesi günümüzde Samsun'un kültürel turizm duraklarından birini oluştururken, batısındaki Yakakent'te hizmete açılacak olan Ertuğrul Fırkateyni Müzesi ve Şehitliği de aynı ziyaretçi sayısına ulaşarak önemli bir kültürel turizm destinasyon alanı olacaktır. Öyle ki yerel yönetim tarafından coğrafi işaret olması için girişimlere de başlanmalıdır.

Müzenin yapılması için önerilen yer ise belediye binasının arka tarafında bulunan ve günümüzde otopark alanı olarak kullanılan alandır. İmar planında park ve bahçe olarak görülen bu alan, merkeze yakınlığının yanı sıra transit geçiş için bireysel ve tur paketleri dâhilinde turizm faaliyetine katılan turistlerin kolayca uğrayacağı bir alan olarak da karşımıza çıkmaktadır. Büyüklük olarak da hem müze hem şehitlik ve anıtı içine alabilecek ölçüde alana sahiptir. Yerel yönetimin gerekli çalışmaları yaparak bu alanın müze ve şehitlik alanı olarak tahsis edilmesini sağlaması, yer seçimini de kolaylaştıracaktır.

5. SONUÇ

Ülkelerin tarihi süreçlerinde yaşamış oldukları olaylar ve unutulmaması için çaba sarf ettikleri çeşitli başarı veya başarısızlıkla sonuçlanan tarihi eylemler kültürel miras içerisinde kabul edilmekte ve kültürel turizme kazandırılmaya çalışılmaktadır. Kültürel turizm unsurları içerisinde sayılan tarihi olaylar günümüzde turizm açısından değerlendirilmekte ve şehir ve ülkelerin turizm gelirleri içerisinde büyük bir yer tutmaktadır.

Tarihi olayların kültür coğrafyası ve turizm coğrafyası açısından değerlendirilmesi ve müze aracılığıyla olayların gelecek nesillere aktarılması, tarihi köprüler kurmak suretiyle geçmişten geleceğe sağlam bir yol açılması genç neslin eğitilmesi açısından da büyük önem arz etmektedir.

Ülke tarihinde önemli bir olay olan ve Türk ve Japon halklarını birleştiren, batması sonucunda ülkede derin acı ve izleri bulunan Ertuğrul Fırkateyninin günümüzde genç nesillere tanıtılması amacıyla kültürel turizme kazandırılması için yapılması gereken çalışmalar bir an evvel hayata geçirilmelidir.

Ülkelere göre gelen turist sayısında Türkiye dünyada 8. sırada, turizm gelirleri sıralamasında ise dünyada 14. Sırada yere almaktadır. Gelen turist sayısı sıralaması ve turizm geliri sıralamasına göre bir karşılaştırma yapıldığında, turizm gelirin çok daha fazla olması gerekmektedir. Bu fark, turizm potansiyelinin çok fazla olmasına rağmen gerekli tanıtımın yapılmadığını ve turizm geliri açısından gerekli altyapı hizmetlerinin yetersizliğini göstermektedir. 2018 yılında ülkeye gelen 39 milyona yakın yabancı turiste karşılık, ülkede sadece 11.596 tesis ve 1.485.650 yatak sayısı olması bu tesis ve yatak sayısı eksikliğini gözler önüne sermektedir. Yabancı turistlere yönelik uygulanan her şey dâhil gibi uygulamaların da turizm gelirlerinde istenilen seviyenin yakalanamamasında etkili olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle özellikle yabancı turistlere yönelik döviz bıraktıracı hizmet ve uygulamaların artırılması gerekmektedir.

Kültür kaynakları açısından oldukça zengin olan Türkiye'de kültür turizmine katılan turist sayısı incelendiğinde, gezi, eğlence, sportif ve kültürel amaçlı gelenler başlığı altında elde edilen veriler karşımıza çıkmaktadır. 2018 yılında Türkiye'ye gelen yabancı turistlerin yaklaşık % 60'ı bu amaçla gelen turistlerden oluşmaktadır. Oldukça yüksek bir oran olarak düşünülse de, bu oranın içerisinde eğlence ve sportif nedenlerle gelen turistleri de unutmamak gerekmektedir. Her ne kadar spor, gezi ve eğlence farklı bir başlık olarak görülse de, bu ziyaretlerin içeriğinde

kültürel unsurların da bulunacağı dikkate alındığında yine de genel olarak kültürel amaçlı gelen turist sayısı ve oranının yüksek olduğu düşünülmektedir.

Yakakent kuruluşundan bu zamana kadar balıkçılıkla geçimini sağlayan bir balıkçı şehridir. Nüfusunun yaklaşık üçte biri balıkçılık sektöründen ve balık fabrikalarında çalışarak geçimini sağlamaktadır. Son yıllarda yerel yönetimin de teşvik ve desteğiyle turizm sektörüne doğru bir atılım gerçekleştirilmektedir. Doğal ve kültürel faktörlerin zengin olduğu ilçede alternatif turizm faaliyet ve alanları yer almaktadır.

Turizm potansiyelinin oldukça fazla olduğu Yakakent'in, denizel değerleri, peyzaj güzelliği ve Fotoğraf safari potansiyeli, kuş gözlemciliği sahaları, sportif olta balıkçılığı, milli park ve konaklama potansiyeli, avlak sahası potansiyeli, çim kayağı potansiyeli, orman altı florası gezi imkânı, endemik bitkilerin gözlemi, köy pazarları (orman meyvelerinden reçel, marmelat, kurutulmuş meyve satılması), gastronomi gezisi (kültür ve yemek arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışma/gezi günleri ile yöresel yemek tanıtımı ve yedirilmesi), dokusu bozulmamış kırsal mirasları, yaya gezi imkânı, motorlu gezi imkânı, botanik gezisi imkânı, bakir orman gezisi ve atla geziye uygun alanları ile önemli bir turizm merkez olacağı düşünülmektedir.

Ülke genelinde büyük bir algı ve etkiye sahip olan Ertuğrul Fırkateyninin müze ve şehitliğinin yapılması ile tarihi bilginin artırılması ve aktarılması, milli bilincin yerleştirilmesi adına büyük bir rol oynayacağı düşünülen müzenin aynı zamanda şehre çekeceği turist kitlesiyle şehre büyük bir turizm girdisi sağlayacağı öngörülmektedir.

Yakakent'in Ertuğrul Fırkateyni ile ilgili tarihi bağlantısından dolayı Kushimoto şehri ile kardeş şehir olması ve Kushimoto'da Ertuğrul Fırkateyni Şehitleri anısına bir şehitlik ve anıt yapılmış olması Yakakent'e tarihi bir görev yüklemektedir. Türk askerinin başka bir ülkede şehitliği ve anıtının olması karşısında kendi ülkesinde bir şehitlik ve anıt; hatta tarihin ve anıların yaşatılması ve aktarılması açısından bir müzeye sahip olması önem arz etmektedir. Zira müzeler, tarihin anlatılması, aktarılması ve milli bilincin gençlere verilmesi açısından önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Ayrıca kültürel turizmin bir parçası olan müze, anıt ve şehitlik gibi yapılar, ziyaretçi sayısı bakımından büyük potansiyel oluşturmakta ve turizm gelirlerinin artırılması açısından önemli bir pay sahibi olmaktadır.

Yapılacak olan müzenin Ertuğrul Fırkateyninin ebatlarında ve aynı görünüme sahip olan bir fırkateyn müze şeklinde yapılması ile daha da fazla ilgi çekeceği düşünülmektedir. Yakakent sahilinde denize dönük bir şekilde bir tarafı batık olarak planlanacak olan müzenin hem öğrenciler hem de yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çekeceği öngörülmektedir. Sıradan dört duvar arasında bir müze yerine tarihin yaşadığı bir müzenin planlanması, daha gerçekçi ve etkileyici olacaktır.

Müzenin içerisinde şehitlerin listesi, hayat hikâyeleri, bir belgesel veya filmin sürekli gösterimde olması, yapılan aramalar sonucunda fırkateynde ulaşılan askerlerin özel eşyaları ve malzemelerin sergilenmesi müzenin içeriği bakımından önemli eserler olacaktır. Hatta müze içerisinde Yakakentli olan 3 şehit askerinin ve Samsunlu olan diğer 32 şehit askerinin bilgilerinin yer aldığı bir bölüm planlanması da yerelde halkın ilgisini çekecektir.

Müzenin hemen önüne bir şehitlik ve anıt alanı planlanmalıdır. Anıt üzerinde tarihi olayı kısaca anlatan ve şehitlerin adının yazılacağı bir kitabe konulmalıdır. Talihsiz olayın yaşandığı tarihte her yıl düzenlenecek resmi anma törenleri için uygun bir alan oluşturulmalıdır. Bu şekilde yapılacak müze ve şehitlik planlaması ve tasarımı, bir taraftan tarihin yaşatılması ve aktarılması

açısından önemli bir mekân olarak karşımıza çıkarken, diğer taraftan da turizm faaliyetleri ve çekiciliği açısından da önemli bir turizm getirisi oluşturacaktır.

Samsun'un doğu park sahilinde bulunan ve ziyaretçi açısından oldukça fazla sayılara ulaşan Bandırma Gemisi Müzesi günümüzde Samsun'un kültürel turizm duraklarından birini oluştururken, batısındaki Yakakent'te hizmete açılacak olan Ertuğrul Fırkateyni Müzesi ve Şehitliği de aynı ziyaretçi sayısına ulaşarak önemli bir kültürel turizm uğrak yeri olacaktır. Öyle ki yerel yönetim tarafından coğrafi işaret olması için girişimlere de başlanmalıdır.

Yakakent ilçe merkezi, Samsun-Sinop karayolu üzerinde bulunmaktadır. Sinop şehrinin turizm potansiyeli ve şehre gelen turist sayısı düşünüldüğünde, Sinop yolu üzerinde bulunan Yakakent'in tur operatörleri tarafından uğrak yeri olarak belirlenmesi için gerekli çalışma ve tanıtımın yapılması gerekmektedir.

Turizm potansiyelinin değerlendirilmesinin yanı sıra ilçeye yapılacak şehitlik ve müzenin hem direk olarak turist çekeceği hem de güzergâh olarak eklenmesi ile turizm şirketlerinin uğrak yeri olarak Yakakent'e ve Samsun'a hatırı sayılır bir turizm girdisi oluşturması düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akyol, C. (2011). Samsun genelinde müze ve ören yerlerinin il turizmine katkısı. *Samsun Sempozyumu 2011, 13-16 Ekim 2011, Samsun, Türkiye*.
- Alaeddinoğlu, F. ve Yıldız, M.Z., (2007). Türkiye'de kültür turizmi ve algılanışı. *Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi, 10-15 Eylül 2007, Ankara, Türkiye*.
- Arı, Y. (2005). Amerikan Kültürel Coğrafyasında Peyzaj Kavramı. *Doğu Coğrafya Dergisi, 13(1), 311-340*.
- Desmond Choong ve Yuwva Hedrick-Wong MasterCard Insights (2014). The future of outbound travel in Asia/Pacific (2016 to 2021) Report. Erişim adresi: <https://newsroom.mastercard.com/asia-pacific/files/2017/01/Mastercard-Future-of-Outbound-Travel-Report-2016-2021-Asia-Pacific1.pdf>
- Doğaner, S. (2001). *Türkiye Turizm Coğrafyası*. İstanbul: Çantay Kitabevi.
- Emekli, G. (2006). Coğrafya, kültür ve turizm: kültürel turizm. *Ege Coğrafya Dergisi, 15, 51-59*.
- Ertuğrul Şehitliği, Erişim adresi: <http://www.mfa.gov.tr/data/enformasyon/ertugrul-firkateyni.pdf>
- Fagence, M. (2003). *Tourism and local society and culture*. S. Singh, D. J. Timothy And R. K. Dowling (Ed.), *Turism in destination communities* (s.55-78) içinde. Cambridge: Cabi Publishing.
- Garda, B., Temizel, M. (2016). Sürdürülebilir turizm çeşitleri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi, 12, 83-103*.
- Gümüşçü, O. (2018). Tarihi coğrafya ve kültürel miras. *Erdem, 75, 99-120*.
- Hein E. G. (1998). *Learning in the museum*. London and New York: Routledge.
- İbiş, S., Batman, O. (2017). Japonya ve Güney Kore'den İstanbul'a gelen turistlerin seyahat motivasyonları ve yeniden ziyaret etme niyeti üzerine bir araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 15(2), 246-262*.

-
- March, R. (1997). Diversity in Asian outbound travel industries: A comparison between Indonesia, Thailand, Taiwan, South Korea and Japan, *Int. J. Hospitality Management*, 16(2), 231-238.
- Mercin, L. (2003). Kültür ve sanat değerlerinin yaşatılmasında müzelerin rolü. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(6), 106-114.
- Mercin, Levent (2006). *Resim dersini müze kaynaklı oluşturmaya öğrenme yaklaşımı etkinliklerine göre uygulamanın erişime, kalıcılığa ve tutuma etkisi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Meydan Uygur, S. ve Baykan, E. (2007). Kültür turizmi ve kültürel varlıkların üstündeki etkileri. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 30-49.
- Nişancı, A. (1989). Orta Karadeniz Bölümünde mevsimlik hava tipleri bakımından önemli devreler. *Coğrafya Araştırmaları Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Coğrafya Bilim ve Uygulama Kolu*, 1(1), 69-84.
- Özey, R. (2014). *Kültürel Coğrafya*. Erzurum: Aktif Yayınları.
- Özgüç, N. (1998). *Turizm coğrafyası özellikler ve bölgeler*. İstanbul: Çantay Yayınları.
- Özgüç, N. (2007). *Turizm coğrafyası özellikler ve bölgeler*. İstanbul: Çantay Yayınları.
- Richards, G. (2001a). *European cultural attractions: trends and prospects*. UK: CAB International.
- Richards, G. (2001b). *The development of cultural tourism in Europe*, UK: CAB International.
- Sezer, M. S. (2010). *Türkiye turizm sektöründe müze turizminin payının değerlendirilmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Singh, A. (2007). Asia Pacific tourism industry: current trends and future outlook, *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 2(1), 89-99.
- Şahan, M. (2005). Müze ve eğitim. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 4, 487-501.
- Şahin, Ş. U. (2001). *Türk Japon İlişkileri (1876-1908)*. T.C. Kültür Bakanlığı Yayınları.
- Şahin, Ş. U. (2004). Ertuğrul Fırkateyni' nin Japonya yolculuğuna dair bir belge. *Tarih İncelemeleri Dergisi*, 19(1), 93-99.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2019). *Turizm İstatistikleri Genel Değerlendirme 2018*, Erişim adresi: <https://yigm.ktb.gov.tr/Eklenti/63643,turizmistatistiklerigeneldegerelendirme2018.pdf.pdf?0>
- The top 10 most visited art museums in the world. (2019, 5 Şubat). Erişim adresi: <https://mymodernmet.com/most-visited-art-museums/>
- Uygur, S. M., Baykan, E. (2007). Kültür turizmi ve turizmin kültürel varlıklar üzerindeki etkileri, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 30-49.
- Yıldırım, M. (2018). Yakakent'in turizm potansiyeli, *Studies of the Ottoman Domain*, 8(15), 1-26.
- Yılmaz, A., Şahin, K. (2009). Samsun şehri ve yakın çevresinde turizm ve turist algılaması, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(7), 345-358.
-

SUMMARY

Geography is the science that examines the relationship between human and space. The effect of space on human life manifests itself from settlement to economic activities, from culture to literature. It is known that people are affected by the natural environment, human and economic activities they live in every aspect of their lives.

For geography science, historical geography, which allows deep specialization by revealing the past situation of the researched place and subject, is very important and necessary because it provides spatial point of view for history science. From this point of view, an important issue that can be considered among the aims of the historical geography is related to the cultural tourism bet which focuses on tourism which has gained importance in the world in recent years and especially cultural heritage. The intertwining of space and culture increases the importance of culture for the discipline of geography that puts the focus of space research on. Because culture corresponds to everything that human beings have added to the natural environment and ensures the emergence of cultural landscapes or “cultural geographic views için to be explored for the geography discipline that explores all traces left by human beings in nature wherever people live in nature.

It is known that various concepts such as cultural tourism, cultural tourism, historical tourism and heritage tourism are used in studies related to cultural tourism. In fact, it is difficult to draw a boundary between these concepts, which are all within each other. Natural and cultural heritage is defined as all immovable assets aboveground, underground or underwater related to science, culture, religion and fine arts of prehistoric and historical periods. Heritage and historical resources give birth to cultural tourism.

The events that countries have experienced in their historical processes and the historical actions that have resulted in various successes or failures in which they endeavor to be forgotten are also accepted within the cultural heritage and tried to be brought into cultural tourism. Historical events which are considered as cultural tourism elements are evaluated in terms of tourism today and occupy a big place in tourism revenues of cities and countries.

During the visit of Japan, the frigate of Ertugrul, which came to the end of the Ottoman Empire and ended in a sad manner, was sunk off the city of Kushimoto due to adverse weather conditions, and the fact that 527 Turkish soldiers were martyred was a historical event that should be considered as a cultural heritage and brought to cultural tourism.

Increasing the attractiveness and alternatives of cultural tourism and making a good publicity and attracting the nations that attach importance to cultural tourism to the country will yield a very profitable result. Especially in the Anatolian peninsula where many civilizations are established and influenced the world, it is very important to evaluate the cultural riches in terms of tourism. emphasis on particular cultural tourism for it and to tourism first rapprochement and Ertugrul Frigate of which is conducive to the start of the meeting between the two nations to be having a great potential in terms of international travel taken our country the people of Japan are expected to provide gains in every respect to Turkey.

Japan is one of the leading countries in the world in terms of participating in inter-country and even continent tourism activities. Japan, which is among the countries with high income levels, appears to be a country that participates in a lot of tourism activity and makes tourism expenditures. According to 2019 figures, Japan has a population of 126 million and about 14% of Japan's population travels internationally each year. improvement of tourism infrastructure

in terms of finding money to be made across the country and a high level of current income with the potential for tourism and tourism promotion will be increasing on a global scale will be an important strategy for Turkey.

Samsun is the largest city in the Black Sea Region and has a wide range of natural and cultural attractions. It is also a museum city. The center hosts 7 museums and 14 museums. In 2016, a total of 404,230 people visited the Samsun museums where 400 works were exhibited, while in 2017 a total of 530,244 people visited 412 works throughout Samsun. This increase in the number of museum visitors shows that interest in museums has increased.

The fact that Yakakent is a sister city with the city of Kushimoto because of its historical connection to the Frigate of Ertugrul, and that a martyrdom and monument was built in memory of the martyrs of Ertugrul Frigate in Kushimoto imposes a historical duty on Yakakent. In the face of the martyrdom and monument of the Turkish soldier in another country, a martyrdom and monument in his own country; it is even more important to have a museum for the preservation and transmission of history and memories. Because, museums perform an important function in terms of telling and transferring history and giving national consciousness to young people. In addition, buildings such as museums, monuments and cemeteries, which are a part of cultural tourism, have great potential in terms of the number of visitors and have an important share in increasing tourism revenues.

It is thought that the museum to be built will attract even more attention with the fact that the frigate in the size and shape of the Frigate Ertugrul is a museum. The museum, which will be planned as a shipwreck on the Yakakent coast facing the sea, is expected to attract the interest of both students and local and foreign tourists. It would be more realistic and impressive to plan a museum where history lives instead of a museum between four ordinary walls.

ÇORUM ÜÇKÖY KÖYÜ CAMİİ: MİMARİ VE SÜSLEME ÖZELLİKLERİ

Çiğdem KARAÇAY¹

Atıf/©: Karaçay, Ç. (2019). Çorum Üçköy köyü camii: mimari ve süsleme özellikleri. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 521-538. doi: 10.17218/hititsosbil.608720

Özet: Bu makale, Çorum merkeze 40 km. uzaklıkta bulunan ve bulunduğu köyün ismi ile bilinen Üçköy Köyü Camii'nin mimari ve süsleme özelliklerini Sanat Tarihi metodolojisi ile tanıtmayı ve benzer örneklerle karşılaştırarak yapının Anadolu Türk mimarisindeki yerini saptamayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda Çorum Valiliği'nden gerekli izinlerin alınmasının ardından Üçköy Köyü Camii yerinde incelenmiştir. Köy merkezinde bulunan caminin inşa kitabesi bulunmamaktadır. Minare kaidesi üzerinde yer alan onarım kitabesine göre 1897 yılında bakımdan geçirilmiştir. Yapı, kareye yakın dikdörtgen planlı bir harim ile kuzeyindeki son cemaat yeri ve son cemaat yerinin batısındaki minareden oluşmaktadır. Cami dıştan kırma çatı, içten düz ahşap tavan ortasına bağdadi kubbe yerleştirilen örtü sistemine sahiptir. İç mekânda oldukça sade bir süsleme programı görülür. Kubbenin örtü sisteminde sembolik bir unsur olarak yer alması Ege Bölgesi, Marmara Bölgesi ve Doğu Karadeniz Bölgesi'nde dini ve sivil mimaride yaygındır. Ancak bu bölgelerde bağdadi kubbeli yapıların iç mekânlarında yoğun bir süsleme programı olduğu görülmektedir. Çorum Üçköy Köyü Camii ise tezyinat açısından olabildiğine sade harimi ile bağdadi kubbeli yapıların Orta Karadeniz Bölgesi'nde mütevazı bir örneğini temsil etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çorum, Üçköy Köyü, cami, bağdadi, sembolik kubbe

Çorum Üçköy Village Mosque: Architectural and Decoration Features

Citation/©: Karaçay, Ç. (2019). Çorum Üçköy village mosque: architectural and decoration features. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 521-538. doi: 10.17218/hititsosbil.608720

Abstract: This article aims to introduce the architectural and decoration features of Üçköy Village Mosque, located 40 km. from Çorum downtown area and named after the village, by employing Art History methodology and to compare such characteristics with similar examples in order to identify the standing of the structure in the Anatolian Turkish architecture. In this context, Üçköy Village Mosque has been visited and studied on-site after getting necessary permits from Çorum Governorate. Constructed at the center of the village, the mosque lacks any epitaph concerning its construction. According to the restoration epitaph present on the base of the minaret, the mosque has been restored in 1897. The structure is formed by an almost square shaped rectangular prayer place and the narthex to the north thereof and the minaret to the west of the narthex. The mosque's covering system features an exterior hipped roof, an interior flat wooden ceiling and a lath and plaster dome in-between. A rather plain decoration program can be seen at the indoor space. Presence of the dome at the covering system as a symbolic element is a prevalent feature at both religious and civil architecture at Aegean Region, Marmara Region and Eastern Black Sea Region. However, the indoor spaces of the structures with lath and plaster domes observed at said regions are observed to have extensive decoration programs. Çorum Üçköy Village Mosque, on the other hand, represents a modest example of the structures with lath and plaster domes at the Central Black Sea Region by virtue of its prayer place as plain as possible in terms of decoration.

Keywords: Çorum, Üçköy Village, mosque, lath and plaster, symbolic dome

1. GİRİŞ

Cami, Çorum il merkezine bağlı Üçköy Köyü, Köy içi Mevkii'nde bulunmaktadır. Çorum merkeze 40 km uzaklıktadır. Bulunduğu köyün ismi ile Üçköy Köyü Camii olarak bilinen yapının inşa kitabesi olmadığı için ne zaman ve kimin tarafından inşa ettirildiği bilinmemektedir. Eser, Ankara Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kurulu'nun 9.4.1983 tarih ve A-4245 sayılı kararıyla tescillenmiştir. Bugün doğa koşullarının olumsuz etkisinin görüldüğü camide bir imam görevlidir ve halen ibadete açıktır. Çorum Üçköy Köyü Camii'nde gerekli incelemeleri yapabilmek için öncelikle Çorum Valiliği'nden izin alınmış, ardından yapı yerinde incelenmiştir².

Bu çalışma, Osmanlı Dönemi dini mimari örneklerinden Çorum Üçköy Köyü Camii'ni; plan, örtü sistemi, malzeme, mimari ve süsleme özellikleri açısından tanıtmayı ve fotoğraflarla belgeleyerek, benzer yapılar içerisindeki yerini belirtmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca Çorum Üçköy Köyü'nde bulunan bu caminin ilk defa ele alınacak olması çalışmaya özgünlük kazandırmaktadır.

2. ÜÇKÖY KÖYÜ CAMİİ MİMARİ ÖZELLİKLERİ

Köy merkezinde yer alan ve bir avlu içerisinde bulunan cami, kareye yakın dikdörtgen planlı bir harim ile kuzeyindeki son cemaat yeri ve son cemaat yerinin batısındaki minareden oluşmaktadır (Fotoğraf 1). Yapının inşa kitabesi bulunmamaktadır. Minare kaidesi üzerinde dört satırlık sülüs hatlı manzum onarım kitabenin okunuşu şöyledir³:

- Cem' olur ehl-i Mü'min eyler niyaz
- Salât-ı hamsede kılınır namâz
- Hayr ile yâd olunur nâmı
- Paşazâde Ali Edhem eyledi ihyâ sene 1315

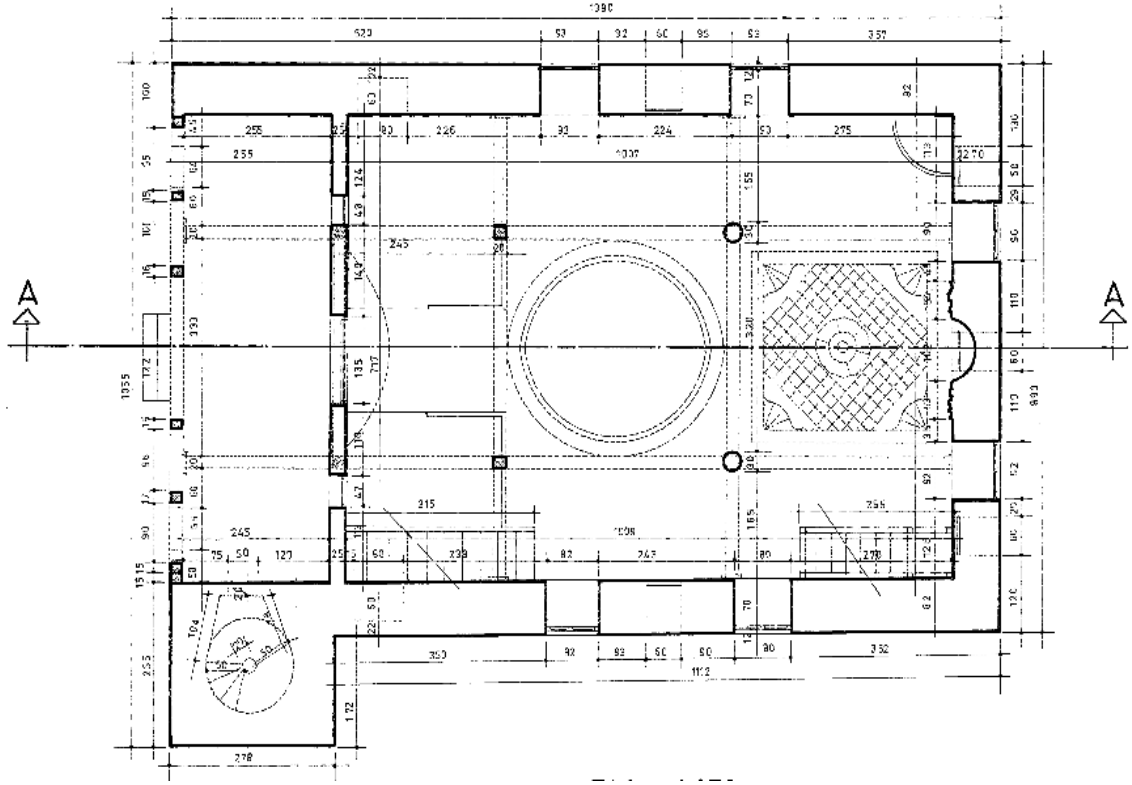


Fotoğraf 1. Üçköy Köyü Camii, kuzeyden genel görünüş, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

² Çorum Üçköy Köyü Camii'nin varlığından haberdar olmamı sağlayan Sayın Sabri Çiçekçi'ye teşekkür ederim.

³ Kitabeyi okuyan ve transkripsiyonu yapan Hitit Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Öğretim Görevlisi Sayın Sema Kılıç'a teşekkür ederim.

Kitabenin tarih veren son satırına göre yapı H. 1315/M. 1897 yılında Ali Paşa tarafından bakımdan geçirilmiştir⁴. Cami, kuzey ve kuzeybatı yönünde ihata duvarıyla çevrilmiş bir bahçeye sahiptir. Avluya kuzeybatıdaki ahşap kapıdan girilmektedir. Hafif meyilli bir arazi üzerine inşa edilen cami, kuzey-güney doğrultusunda dıştan dışa 8.90 m. x 13.90 m. ölçülerinde boyuna dikdörtgen planlıdır. Kuzeyinde son cemaat yeri ve son cemaat yerinin batısında minare yer almaktadır (Çizim 1). İçerde, düz ahşap tavan ortasında bağdadi teknikle yapılmış kubbesi vardır. Son cemaat yerinin üst katı kadınlar mahfili olarak düzenlenmiştir. Son cemaat yerinin üstünde, kadınlar mahfilinin doğu-batı doğrultusunda uzanması ön yüzü iki katlı kılmaktadır. Yapıda temel ve duvarlar moloz taş, duvar köşeleri kesme taştır. Cepheleri sıvalıdır. Ancak bazı kesimlerde sıvalar dökülmüş, bazı yerlerde yeniden sıva yapılmıştır (Fotoğraf 2). Yapı alaturka kiremitli kırma çatı ile örtülmüştür. Çatı dört yönde ahşap saçaklıdır.



Çizim 1. Üçköy Köyü Camii, plan, Ocak, 2002, Vakıflar Genel Müdürlüğü arşivi

⁴ Hurufat kayıtlarında caminin bakımdan geçirildiği 1897'den daha erken tarihe rastlanmaktadır. H. 1259/M. 1844 tarihine ait belge, Üçköy, Üçdut Mevkii ve Ortaca Karyesinden oluşan büyük bir divan köyündeki camiye imam olarak atanan İsmail oğlu Hacı Mustafa Efendi'nin, Padişah beratıyla imamlık görevini sürdürürken çocuksuz olarak vefat etmesi üzerine, yerine Hüseyin oğlu Hüseyin Efendi'nin atanmasına dairdir. Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivleri, Belge no: EV.MKT.CHT154/112. Belgeye ulaşmam konusundaki yardımları ve belgenin transkripsiyonu için Vakıflar Genel Müdürlüğü Kültür ve Tescil Daire Başkanı Sayın Mevlüt Çam'a teşekkür ederim.



Fotoğraf 2. Üçköy Köyü Camii, batı cephe, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

Minare, harimin kuzeybatı köşesinde (Fotoğraf 3). Minare kaidesinde yer alan onarım kitabesine göre yapıya 1897 yılında eklenmiştir⁵ (Fotoğraf 4). Kesme taştan yapılan kare planlı kaide, harim duvarı ile aynı seviyede ve cepheyle bitişiktir. Ancak batı duvarı ile kaynaşmamaktadır. Kare kaide üzerine armudi pabuçla silindirik gövdeye geçilmektedir. Tuğla malzemenin kullanıldığı silindirik gövde tek şerefelidir. Pabucun bitiminde ve şerefe altında birer bilezik bulunmaktadır.

Yapı dıştan yalın bir görünüme sahiptir. Pencerelemeler iki sıralıdır. Pencere sayıları düzensizdir. Caminin doğu ve batı cephesinde üçer, güney cephesinde beş, kuzey cephesinde ise dört pencere açıklığı bulunmaktadır. Doğu ve batı cephelerde üst sırada bir, alt sırada iki pencere, güney cephede üst sırada üç, alt sırada iki pencere düşey dikdörtgen biçimde yer almaktadır. Pencerelemeler basit camekânlı ve ahşap kanatlıdır. Kuzey cephede üst sırada iki, alt sırada iki pencere vardır. Üst sırada ahşap kanatlı ve ahşap parmaklıklı pencerelemeler düşey dikdörtgen biçimdedir. Alt sıra pencerelemeler kare biçimli olup, harime giriş kapısının iki yanına simetrik olarak konumlanmıştır (Fotoğraf 5).

⁵ Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivlerinde H. 1313/M. 1895 tarihli belge, Amasya sancağına bağlı Üçköy karyesinde bulunan ve deprem dolayısıyla yıkılan hanesinin inşası için yardım talep eden Mehmet'in arzuhali gönderildiğinde gereğinin yapılması hususundadır. Tarih: H-08.03.1313, Yer bilgisi, 420-6. Bahsi geçen depremde caminin de zarar gördüğü ve belgede belirtilen tarihten iki yıl sonra 1897 senesinde yapının onarılarak minarenin eklendiği anlaşılmaktadır.



Fotoğraf 3. Üçköy Köyü Camii, kuzeybatı cephe, minare, Mayıs, 2018, Sabri Çiçekçi



Fotoğraf 4. Üçköy Köyü Camii, minare kaidesinde yer alan mermer onarım kitabesi, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay



Fotoğraf 5. Üçköy Köyü Camii, kuzey ve doğu cephe, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

Yapının kuzey cephesinde, doğu-batı doğrultusunda uzanan enine dikdörtgen planlı son cemaat yeri bulunmaktadır. İçten düz ahşap tavanla örtülen son cemaat revakını beş ahşap direk taşımaktadır. Bu direklerden dört tanesi serbest, bir tanesi duvara bitişiktir. Doğu kısımda, ahşap direkler arasına ahşap korkuluk yerleştirilmiş, batı kısımda ise ahşap direkler arası sonradan yarı yüksekliğe kadar tuğla ile örülmüştür. Son cemaat yerinin doğu ve batı kenarları kapalıdır (Fotoğraf 1).

Avludan harime, mihrap eksenindeki yarım daire kemerli ve çift kanatlı kapıyla girilmektedir. İç mekân, cephelere açılan altı üstlü toplam 15 pencereden ışık almaktadır. Bu pencerelerden, güneyde üst sırada dizilen üç pencere ile doğu ve batıda üst sırada yer alan birer pencere içerden alçı şebekelidir. Bu alçı şebekelerde pencere kemerleri yarım daire formludur.

Harim, düz ahşap tavan ve merkezde dört adet sütun ile desteklenen bağdadi kubbe ile örtülüdür⁶. Ahşap örtü sistemi içinde bağdadi kubbe ahşap tavanın merkezine yerleştirilmiştir. Harimin kubbeyle örtülü bölümün dışında kalan kısımlar dört yönde ahşap düz tavanla örtülmüştür (Fotoğraf 6).



Fotoğraf 6. Üçköy Köyü Camii, harim, Mayıs, 2018, Sabri Çiçekçi

⁶ Sütunlar ahşaptır. Ancak mihrap tarafında yer alan iki sütun sonradan alçı ile sıvanmıştır.



Fotoğraf 7. Üçköy Köyü Camii, kuzey cephe, mahfil, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

Harimin kuzey tarafı mahfil olarak düzenlenmiştir (Fotoğraf 7). Ahşap mahfilin alt kısmı üç bölüme ayrılmıştır. Mihrap mihverisi olan orta bölüm harime girişi sağlarken, doğu ve batı taraf korkuluklarla çevrili mahfil kısmı olarak tertip edilmiştir. Ahşap mahfil katına, harimin kuzey-batısındaki 11 basamaklı ahşap merdivenle çıkılmaktadır. Son cemaat mekânı üzerine düzenlenen mahfil, harim tarafında dört köşeli iki ahşap direk üzerine oturmaktadır. Korkulukları ahşap olan mahfilin orta bölümü güneye doğru bir yay şeklinde çıkıntı yapmaktadır. Mahfilin doğu ve batı kısmında birer niş yer almaktadır. Minareye çıkış, mahfilinin batı kısmındaki yarım daire kemerli kapıdan sağlanmaktadır. Kapı kemerinin kilit noktasında daire içerisinde “Mâşâllâh” yazmaktadır (Fotoğraf 8).



Fotoğraf 8. Üçköy Köyü Camii, minareye çıkış kapısı, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay



Fotoğraf 9. Üçköy Köyü Camii, mihrap, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

Mihrap, kible duvarı ortasında, kuzey girişi aksında konumlanmıştır (Fotoğraf 9). İki yanda pilastır görünüm ile sınırlandırılmıştır. Alçı mihrap; çerçeve, köşelik, kavsara, niş ve sütuncelerden meydana gelmektedir. Dikdörtgen çerçeve içerisine alınmış mihrap nişi kaş kemerli ve yarı dairesel kesitlidir. Yivsiz istiridye kabuğu şeklini andıran kavsara tezyinatsızdır. Alınlık bölümü, dikdörtgen yazı çerçevesi ihtiva etmektedir. Çerçeve, Âl-i İmrân Suresinin 37. Ayetinin, “Küllemâ de hale aleyhâ Zekeriyya'l-Mihrâbe” kısmı yazılıdır⁷. Mihrabın iki yanında Üçköy Köyü Camii'ne vakfedilmiş iki adet kitabeli şamdan yer almaktadır (Fotoğraf 10). H. 1318/M. 1900 tarihli pirinç şamdanlarda “Devletlü Osmanlı Hazinedar Ustanın Bendelerinden Beşir Ağa'nın Vakfidır” şeklinde kayıt vardır (Fotoğraf 11).



Fotoğraf 10. Üçköy Köyü Camii, kitabeli pirinç şamdan, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay



Fotoğraf 11. Üçköy Köyü Camii, kitabeli pirinç şamdan detay, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

Güney cephenin batı kenarında minber yer alır. Minber tek yüzlüdür. Minberin girişi yarım daire kemerlidir. Kapı alınlığı boş olup köşe topuzlarının ortasında ahşaptan bir taç vardır. Taht kısmı dört ahşap sütuna binen ahşap bir külahla örtülmüştür (Fotoğraf 12). Güney cephenin doğu kenarında duvara bitişik yapılmış, ahşap korkuluklu vaiz kürsüsü yer almaktadır (Fotoğraf 13).

⁷ Manası, “Zekeriyya Meryem'in bulunduğu mihraba her girdiğinde,” şeklindedir.



Fotoğraf 12. Üçköy Köyü Camii, minber, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

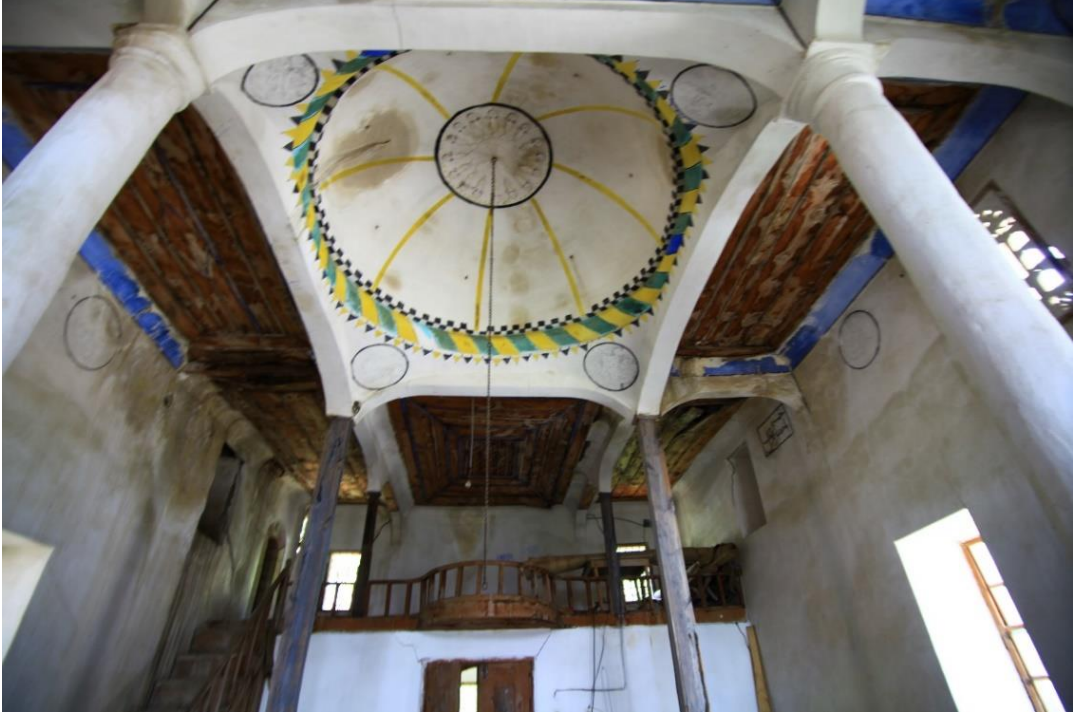


Fotoğraf 13. Üçköy Köyü Camii, vaiz kürsüsü, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

3. ÜÇKÖY KÖYÜ CAMİİ SÜSLEME ÖZELLİKLERİ

Üçköy Köyü Camii'nin süsleme programı genel itibariyle sadedir. Caminin süslemelerini ahşap, kalem işi ve alçı süsleme olmak üzere üç grupta incelemek mümkündür. Süslemeler harim tavanında yoğunlaşmaktadır. Harim tavanında, bağdadi kubbede kalem işi ve alçı süsleme, tavanın geri kalan kısmında ise çitakâri teknikli süslemeler göze çarpmaktadır. Ahşap tavanın merkezinde yer alan bağdadi kubbe dekoratif unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Merkezi kubbenin göbeğinde, taç yapraklı çiçek motifi ile onu çevreleyen stilize lale ve karanfil motiflerinden oluşan alçı madalyon yer almaktadır. Madalyonun etrafı siyah bordür ile belirginleştirilmiştir. Sarı renkli sekiz adet şerit, merkezdeki kubbeden, kubbe eteğini çepeçevre kuşatan bordür sırasına uzanmaktadır. Kubbe eteğini çevreleyen alçı bordürde, beyaz, siyah, sarı ve yeşil renklerle tasvir edilen kare ve üçgen şekilli motiflerle geometrik karakterli bir tezyinat oluşturulmuştur. Bağdadi kubbenin pandantiflerinde etrafı siyah kontur ile belirginleştirilmiş yazı madalyonları yer almaktadır. Ancak, zamanla silik bir görünüm almasından dolayı yazılar okunamamaktadır (Fotoğraf 14). Kubbenin dışında tavanın geri kalan kısmı çıtalı ahşap tavadır. Merkezde yer alan bağdadi kubbenin güney tarafında mihrap önü bölümü ile kubbenin kuzeyinde yer alan kısım, kubbe ile eşdeğer büyüklükte bir alanı kaplayan birer kare tabla, kubbenin batı ve doğu kanadı ise üçer adet dikdörtgen tabla halinde düzenlenmiştir. Mihrap önü bölümünün tavan süslemeleri bu alanı diğer bölümlerden farklı kılmaktadır (Fotoğraf 15). Bu kısımdaki kare tabla eşkenar dörtgenlerle süslenmiş olup ortada bir göbek ve göbeğin ortasında çitakâri altı kollu bir yıldız ile tezyin edilmiştir. Kare tablanın dört köşesinde çitakâri yelpaze motifleri yer almaktadır. Yelpaze motifleri ve kare tablanın dörtkenarı mavi renk ile vurgulanmıştır. Kubbenin

kuzey kısmı ile doğu ve batı kanatları ise sade bir tezeyinatatta, baklava dilimi, ince ve uzun dikdörtgen şekilli motiflerle süslenmiştir.



Fotoğraf 14. Üçköy Köyü Camii, düz ahşap tavan ve merkezde destekli bağdadi kubbe, Mayıs, 2018, Sabri Çiçekçi



Fotoğraf 15. Üçköy Köyü Camii, mihrap önu bölümü tavan süslemesi, Mayıs, 2018, Sabri Çiçekçi

Camide çitakari süsleme ahşap minberde de karşımıza çıkmaktadır. Minberin mihrap tarafına bakan yüzü çitakâri kare, dikdörtgen ve üçgenlerle süslenmiştir. Ayrıca bu yüzün ortasında iç içe geçmiş sekizgenlerden oluşan geometrik bir motif yer almaktadır (Fotoğraf 12).

Ahşap oyma teknikli bezemeler harime girişi sağlayan çift kanatlı kapıda görülmektedir. Ahşap kapı kanatlarına, etrafları ince iç ve dış bükey silmelerle çevrili üçer tane geometrik motif üst üste simetrik olarak yerleştirilmiştir. Geometrik motifler, ilk sırada düşey dikdörtgen, ikinci sırada kare ve üçüncü sırada yine düşey dikdörtgen şeklinde her bir kanatta sıralanmaktadır. Dikdörtgen şekilli motiflerin ortasında sekizgenler, sekizgenlerin ortasında ise iki ucunda stilize birer çiçek motifi tasvir edilen eşkenar dörtgen şekilli süslemeler yer almaktadır. Kare şekilli motiflerin tezyinatında doğu kanat ve batı kanat arasında fark vardır. Doğu kanatta kare şekilli motifin içerisinde sekizgen, sekizgenin ortasında iç içe geçmiş birkaç halka ve merkezde stilize bir çiçek motifi yer alırken, batı kanatta sekizgen şeklin içerisinde motif olmayışı bitirilememişlik hissi uyandırmaktadır (Fotoğraf 16).



Fotoğraf 16. Üçköy Köyü Camii, harime giriş kapısı, Ekim, 2018, Çiğdem Karaçay

Harim duvarlarında, üst kat pencereler seviyesinde kalem işiyle yazılmış yazılar dikkati çekmektedir (Fotoğraf 6). Mihrabın üst kesiminde sol tarafta “Muhammed Aleyhi's - Selam” (Muhammed'e selam olsun), sağ tarafında “Allâh Celle Celâhülû” (Şanı yüce olan Allah); doğu duvarında, kuzeyden güneye doğru “İnnâ ve âlâ ve Münevviril' - ehad” (Muhakkak ki biz Tek olan aydınlatıcının yolundayız), “Yâ Hazret - i Hüseyin” yazmaktadır. Kubbeyi taşıyan alçı sıvalı sütunlarda ise “Accilü bi't - tevbeti gable'l - mevt” (Ölüm gelmeden önce tevbe için acele edin) yazmaktadır.

Alçı süsleme mihrapta ve üst kat pencerelerde görülmektedir. Mihrapta üstten dışbükey silme ile birbirine bağlanan köşe sütuncelerinin üst kısmı vazo şeklinde tertiplenmiştir. Doğu kısımdaki vazoda akant motifi bulunmaktadır. Mihrabın batısında yer alan sütünce de bu motif kırılmış olup mevcut değildir (Fotoğraf 9). Pencerelerde ise alçı şebekeler geometrik ve bitkisel

kompozisyonlarla süslenmiş olup, dikdörtgen, yıldız, damla ve stilize yaprak motifleri kullanılmıştır. Bu alçı şebekeler harime varsıl bir görünüm kazandırmaktadır (Fotoğraf 6).

4. KARŞILAŞTIRMA VE DEĞERLENDİRME

Çorum merkeze bağlı Üçköy Köyü'nde bulunan ve korunması gerekli kültür varlığı olarak tescillenen Üçköy Köyü Camii, yerel mimari özellikler taşıyan basit kuruluşlu mimarisi ve süsleme programı açısından mütevazı üslubuyla Osmanlı Devrinin son dönem dini mimari örneklerindedir.

Küçük boyutlu bir yapı olan Üçköy Köyü Camii'nin en dikkat çeken kısmı, içerde, düz ahşap tavan ortasında bağdadi teknikle yapılmış kubbesidir. Türk mimarisinin başlıca yapı elemanlarından biri evrensel bir örtü ögesi olan kubbe olmuştur. Anadolu'da eski bir geçmişe sahip kubbe konstrüksiyonu, Osmanlı'nın merkezi mekân elde etme olgusu ile gelişerek, başka hiçbir mimari üslupta bulunmayan ve saf geometrisi (yarım küre kubbe) bozulmayan kubbeye boyutsal varyasyonlarla zengin bir mekân ve kütle biçimlendirme olanağı vermiştir. Osmanlı mimarisinde örtü ögesi olarak kubbenin kullanımı, kubbeli örtünün zengin çeşitlerinin yaratılmasına imkân tanımıştır (Kuban, 2016, ss. 459-462). Cami mimarisinin karakteristik bir ögesi olan kubbenin bağdadi teknikle örtü sisteminde kullanılması bu zengin çeşitlilik içerisinde bir yapı tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır. Bağdadi, mimari bir terim olarak; "Ağaç direkler üzerine çakılmış çitalara ya da kamışlara siva vurularak yapılan duvar ya da tavan" yapı tekniğidir (Hasol, 2012, s. 61). Bu teknik Osmanlı'da dini mimari ile sivil mimaride önemli uygulama alanına sahiptir. Ahşap örtü sistemi kullanılan yapılarda görülen bağdadi teknik, cami mimarisinde kubbeye karşımıza çıkmaktadır. Çatı içinde, çatı makasları arasına yerleştirilerek kubbe etrafının düz ahşap tavan ile örtülmesi en yaygın uygulama biçimi olmaktadır (Şahin, 2016, ss. 15-16). Bunun yanı sıra merkezdeki bağdadi kubbe etrafının düz ahşap tavan kullanılmadan, bağdadi tonozlarla kapatıldığı ya da birbirlerine kemerlerle bağlı bağdadi kubbelerle çok üniteli camiler Ege Bölgesi (Bayrakal, 2007, ss. 1-26) ve Doğu Karadeniz Bölgesi'nde (Şahin, 2016, s. 272) karşımıza çıkmaktadır. Ahşap strüktürlü ve bağdadi sıvalı kubbe, iç mekânın tamamını kaplayan bir örtü elemanı niteliğinde değil, çoğunlukla dikdörtgen harim kısmını örten ahşap tavanın merkezinde küçük simgesel bir kubbe niteliğindedir. Bu tip camilerde kubbe duvarlara oturmaz. İçerisinde düşey taşıyıcı eleman gerektiren geniş iç mekâna sahip camilerde de bu kubbe çoğunlukla taşıyıcılardan bağımsızdır (Tuluk-Durmuş, 2010, s. 206).

Çorum'da fazla yaygın olmamakla birlikte bağdadi kubbeli camiler görülmektedir. Çorum Ulu Camii'nde⁸ (19. yüzyıl), kare planlı harimin orta bölümü bağdadi büyük bir kubbe ile kubbenin dört tarafında diğer kısımlar ahşap tavanla örtülmüştür. Bağdadi kubbe 12 ahşap sütun üzerine oturmaktadır. Kubbe ve ahşap tavan dışardan kırma çatı altına alınmıştır (Dündar, 2004, ss. 84-101). Çorum merkezde bulunan bağdadi kubbeli bir diğer yapı Kulaksız Camii'dir (19. yüzyıl). Kulaksız Camii'nde kare planlı harim bağdadi kubbe ile örtülmüştür. Kubbe birbirine basık kemerlerle bağlı on iki ahşap sütuna binmektedir. Harimin kubbeye örtülü bölümün dışında kalan kısımlar dört yönde ahşap düz tavanla örtülmüştür. Yapı dışarıdan kiremitli kırma çatı altına alınmıştır (Dündar, 2004, ss. 50-56). Çorum'da bağdadi kubbeli bir diğer cami İskilip ilçesinde bulunan Ulu Camii'dir (1841). Ahşap örtü sistemi içinde destekli bağdadi kubbe ahşap tavanın merkezine yerleştirilmiş, dıştan kiremit kaplı kırma çatı ile örtülmüştür (İlter, 1992, ss. 67-70). Çorum merkez ve ilçelerinde yer alan yukarıda bahsettiğimiz yapıların mimari ve süsleme

⁸ Çorum Ulu Camii'nin ilk inşası 13. yüzyılın sonlarına tarihlenmektedir. Ancak bu camiden günümüze hiçbir şey kalmamış, cami bugünkü şeklini 1810 ve 1911 yıllarındaki tamirlerde almıştır. Detaylı bilgi için bkz.: Dündar, 2004, 84-101.

özellikleri göz önünde alındığında, Üçköy Köyü Camii'nin, Çorum'da bağdadi kubbeli camilerin basit ve mütevazı bir temsilcisi olduğu görülmektedir.

Kırma çatı içerisinde bağdadi kubbe uygulaması Çorum dışında farklı bölgelerde de karşımıza çıkmaktadır. Özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Trabzon ilindeki camilerde bağdadi tekniğin farklı varyasyonları söz konusudur. En çok görülen uygulama, ahşap tavan ortasında desteksiz tek kubbenin görüldüğü plandır. Bu planda, ahşap tavanın ve kubbenin ağırlığı beden duvarlarına bindirilir. Bu camilere, Sürmene Baştımah Mahallesi Camii (1859), Sürmene Balıklı Mahallesi Camii (1873), Arsin Işıklı Köyü Merkez Camii (1902), Of Saraçlı Köyü Yukarı Mahalle Camii (20. yy), Hayrat Kurtuluş Mahallesi Camii (1919-20), Of Ballica Beldesi Büyük Mahallesi Camii (1942), Maçka Esiroğlu Beldesi Durali Camii (1949), Maçka Kaynarca Mahallesi Camii (1950), Of Ağaçseven Köyü Merkez Camii (1950), Beşikdüzü Dolanlı Köyü Camii (1955), Arsin Işıklı Köyü Yeni Camii (1956) ve Of Uğurlu Beldesi Yeni Camii (1967-72) örnek olarak verilebilir (Şahin, 2016, s. 251).

Birden fazla kubbenin yer aldığı örtü şeması, bu türün bir başka varyasyonu olup örnekler Trabzon'da karşımıza çıkmaktadır. Trabzon'un Araklı ilçesinde yer alan Merkez Camii (1902-03), Kalecik Mahallesi Camii (20.yy) ve Merkez Fatih Sultan Mehmet Camii (1951-52) ahşap strüktürlü ve bağdadi sıvalı, birden fazla kubbenin yer aldığı bir örtü şeması sergilemektedir (Tuluk-Durmuş, 2010, ss. 205-215).

Ahşap strüktürlü ve bağdadi sıvalı kubbeli örtü şeması sergileyen camiler, Doğu Karadeniz'de Giresun'da da görülmektedir. Bulancak Eski (Çarşı) Camii (1847), Hacı Hüseyin Camii (1861), Bulancak Şemseddin Mahallesi Camii (1896) ve Piraziz Gedikalizade Camii (1906), dıştan kırma çatı, içten düz ahşap tavan ortasında bağdadi kubbe yerleştirilen örtü sistemine sahiptir. Giresun Görele Hasan Ağa Camii'nde (1907) ise tavan ve kubbenin ağırlığı yanlarda duvarlara, ortada dört adet ahşap sütuna aktarıldığı destekli örtü sistemine sahiptir (Şahin, 2013, ss. 71-89). Doğu Karadeniz'de bağdadi kubbeli bir başka cami Samsun'un Bafra ilçesindedir. Bafra Tayyar Paşa Camii'nin (19. yüzyıl) örtü sistemi dıştan kırma çatı içerisine alınan bağdadi kubbelidir (Bayraktar, 2005, ss. 109-113). Artvin ve Rize'de yine plan kuruluşu itibariyle destekli veya desteksiz düz tavan ortasında kubbeli örtü ve genel uygulamanın birer çeşitlemesi olan örnekler sunmaktadır. Orta Karadeniz Bölgesi'nde Ordu ve Samsun illerinde bağdadi kubbeli yapılar görülmekle birlikte sayılarında azalma söz konusudur. Samsun'da bulunan bağdadi kubbeli camiler kare ve dikdörtgen harimde tek kubbeli plan şemaları ile küçük boyutlu eserlerdir (Şahin, 2016: ss. 252-255)

Bu tür yapılar Ege Bölgesi'nde de yoğun kullanım alanı bulmuştur. Ersoy (1990), Kırkağaç Çiftehaneler Camii'ni (1864-1865) incelediği makalesinde, bu tip kubbelerin ev, köşk, saray gibi sivil mimari eserlerde daha yaygın kullanım alanı bulduğunu belirtmekte ve 1635 tarihli Topkapı Sarayı Revan Köşkü, 1643 tarihli Topkapı Sarayı Sepetçiler Köşkü ile yine 17. yüzyıldan Sultan Ahmet Camii ve Yeni Hünkâr Kasrını örnek olarak vermektedir. Bu planda, hafif olduğu için kubbeyi taşıyacak elemanlara gerek olmadığını, kubbelerin dekoratif öğeler olarak karşımıza çıktığını belirten Ersoy, Kırkağaç Çiftehaneler Camii'nin kubbelerini, bu kubbelerin devamı niteliğinde olduğunu belirtmektedir. Kırkağaç Çiftehaneler Camii, ortada bağdadi bir kubbe ve bu kubbe ile beden duvarları arasında kalan bölümleri örten bağdadi tonoz parçalarından oluşan örtü sistemine sahip olması bakımından farklı bir uygulamaya işaret etmektedir (ss. 107-108). Benzer örtü sistemine sahip bir başka örnek İzmir'in Bergama ilçesinde Gökçebeyli beldesinde bulunan 19. yüzyıla ait camidir. Bağdadi tekniğin görüldüğü örtüde, merkezde altı desteğe oturan kubbe ve kubbeyi dört yönden kuşatan ahşap tonozlu örtü sistemi ile farklı, ahşap merkezi kubbenin çevresindeki tonoz parçaları açısından Çiftehaneler Camii'ne benzer bir uygulama söz

konusudur (Bayrakal, 2007, ss. 1-26). Dolayısıyla bu iki yapıda ahşap kubbeli camilerde genel bir uygulama olan kubbe ile harim duvarları arasında kalan alanların düz ahşap tavanla örtülmesinin farklı geliştiğini görmekteyiz.

Anadolu'da farklı bölgelerden örneklerini verdiğimiz bağdadi kubbeli bu yapılar, örtü sitemlerindeki üslup özellikleri açısından benzer özellikler göstermektedir. Ancak Çorum Üçköy Köyü Camii'nde olduğu gibi ahşap tavan ortasında destekli tek kubbenin yer aldığı plan tipi Doğu Karadeniz Bölgesi'ndeki yapılar arasında Giresun Görele Hasan Ağa Camii (1907), Trabzon'da, Çaykara Şahinkaya Köyü Gülveren Mahallesi Camii (1876-86) ve Beşikdüzü Türkelli Beldesi Merkez Camii'nde (1913) görülmektedir. Ege Bölgesi'nden benzer bir plan Turgutlu (Manisa) Irlamaz Köyü Camii'nde (19. yüzyıl) uygulanmıştır. Irlamaz Köyü Camii'nde merkezde dört sütuna oturan ahşaptan küçük bir kubbeye yer verilmiştir (Gürbıyık, 2016, ss. 146-162).

Bağdadi kubbeli örtü şemasına sahip camilerde dikkat çeken önemli bir husus, dış cephede olabildiğine sadelik hâkim iken iç mekânda yoğun bezemelerin görülmesidir. Ancak çalışmamıza konu Çorum Üçköy Köyü Camii tezyinat açısından dış cephede olduğu gibi iç mekânda da sade bir anlayışla tertiplenmiştir. Üçköy Köyü Camii'nde malzemeye göre ahşap, alçı ve kalem işi süslemeler görülmektedir.

Ahşap süsleme, harime girişi sağlayan kapı kanatları ile kubbe etrafında ve minberde çakma tekniğinde çitalarla oluşturulan geometrik karakterli basit düzenlemeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Alçı süsleme, bağdadi kubbenin göbeğinde ve ikinci sıra pencerelerin iç mekâna açılan alçı şebekelerinde basit geometrik ve bitkisel motiflerle oluşturulan süslemeler şeklindedir. Alçı mihrap, köşe sütuncelerinin üst kısmında yer alan vazo ve akant motifi dışında sade bir anlayışla tertiplenmiştir. Ayrıca mihrap yivsiz istiridye kabuğu şeklini andıran tezyinatsız kavsarası ile Çorum'da çağdaşı olan birçok cami mihrabı ile benzerlik göstermektedir. Çakır Camii (19. yüzyıl), Kellegöz Camii (19. yüzyıl), Kulaksız Camii (19. yüzyıl) ve İnyetullah Camii'nin (20. yüzyıl başları) alçı mihrapları, kaş kemerli mihrap nişi ve dilimsiz istiridye kabuğu biçimindeki kavsaraları ile örnek olarak verilebilir.

Plan şeması açısından benzer özellikler gösteren camilerde yoğun bir şekilde yer alan kalem işi süslemeler, Üçköy Köyü Camii'nde bağdadi kubbe de görülmektedir. Merkezi kubbenin göbeğinde bulunan alçı madalyonun etrafındaki kalem işi süslemeler oldukça basit çizgilerden müteşekkil bir görünüm sunmaktadır. Sanatsal açıdan değeri olmayan bu süslemeler canlı renkleriyle dikkat çekmektedir. Ayrıca harim duvarlarında üst kat pencereler seviyesinde kalem işiyle yazılmış yazılar yer almaktadır. Bu süslemelerin sonradan yapılmış olması ya da var olan kalem işi nakışların zamanla silik ve soluk bir görünüm almasıyla, üzerlerinden yeni boyalarla gidilerek yenilenmiş olması muhtemeldir.

4.1. Çorum Üçköy Köyü Camii'nin Tarihlendirilmesi

Bugün Üçköy Köyü Camii'nde tarih veren iki kitabe bulunmaktadır. Bunlardan biri minare kaidesi üzerinde yer alan 1897 tarihli onarım kitabesidir. Diğer taşınabilir kültür varlıkları kapsamında iki adet kitabeli şamdandır. İbadet ederken kullanılmak üzere hayırseverler tarafından camilere vakfedilen vakıf eserleri, kitabeleri dikkate alınarak buldukları yapının inşa tarihi hakkında bizlere fikir vermektedir (Bozkurt, 2015, ss. 7-25). Ancak Üçköy Köyü Camii'nde bulunan vakıf şamdanlar, kitabelerine göre 1900 tarihli olup, yapının onarımından sonra camiye vakfedilmiştir. Kitabelerin dışında hurufat kayıtlarında 1844 tarihinde camiye imam atanmasına dair bir belge yer almaktadır. Ayrıca Anadolu'da bağdadi kubbeli yapıların 18. ve 19.

yüzyıllarda yoğun olarak görülmesi ve Üçköy Köyü Camii'nin mihrap üslubunun 19. yüzyılda yakın çevrede inşa edilen dini mimari örneklerinde yaygın olarak görülmesi gibi sebeplerle camiyi, 19. yüzyılın ilk yarısına tarihlendirmenin uygun olacağını düşünüyoruz.

4.2. Çorum Üçköy Köyü Camii Günümüzdeki Durumu

Cami, 1897 tarihli kitabeyle tescillenen tamirinden sonra yenileme geçirmemiştir. Dolayısıyla yapıda doğa koşullarının olumsuz etkisi görülmektedir. Çatı kaplaması bozulmuş, çatı elemanlarının su almasından dolayı yapıda özellikle ahşap öğeler büyük zarar görmüştür. Su ve nemden dolayı ahşap döşeme ve tavanda, kubbeyi taşıyan elemanlarda, ahşap mahfil katında pencere doğramalarında çürümeler vardır. Ayrıca cami iç ve dış sıvasında çatlaklar ve yer yer dökülmeler vardır.

5. SONUÇ

Çorum merkeze 40 km. uzaklıkta bulunan ve bulunduğu köyün ismi ile bilinen Üçköy Köyü Camii; bütünüyle dikdörtgen planlı, moloz taş malzemeli, tek minareli, ahşap mahfili ve dıştan kırma çatı, içten düz ahşap tavan ortasına bağdadi kubbe yerleştirilen örtü sistemi gibi genel mimari özelliklere sahip Anadolu köy camilerinin sade bir örneğidir. Bulunduğu köyün ihtiyacı için küçük boyutlarda yapılan cami, süsleme programı açısından da mütevazı bir üslup sergilemektedir. Çorum'da fazla yaygın olmamakla birlikte bağdadi kubbeli camiler görülmektedir. Bu camilere örnek olarak Çorum Ulu Camii, Çorum Kulaksız Camii ve İskilip Ulu Camii verilebilir. Çorum dışında Ege Bölgesi, Doğu Karadeniz Bölgesi ve Marmara Bölgesi'nde de bağdadi kubbeli yapılar görülmektedir. Anadolu'da farklı bölgelerde bulunan bağdadi kubbeli bu yapılar, örtü sitemlerindeki üslup özellikleri açısından benzer özellikler göstermektedir. Bağdadi kubbeli örtü şemasına sahip camilerde dikkat çeken husus, dış cephede olabildiğine sadelik hâkim iken iç mekânda yoğun bezemelerin görülmesidir. Çorum Üçköy Köyü Camii ise tezyinat açısından dış cephede olduğu gibi iç mekânda da sade bir anlayışla tertiplenen, Osmanlı Devrinin son dönem dini mimari örneklerindedir. Cami, 1897 tarihli kitabeyle tescillenen tamirinden sonra yenileme geçirmemiştir. Dolayısıyla yapıda doğa koşullarının olumsuz etkisi görülmektedir. Bağdadi kubbeli camilerin Orta Karadeniz Bölgesi'nde sade bir örneğini teşkil eden ve yıllarca köy halkına hizmet eden tarihi caminin restore edilerek gelecek nesillere aktarılması hususu en büyük temennimizdir.

KAYNAKÇA

- Bayrakal, S. (2007, Ekim). Merkezi plan tasarımı ve malzeme özellikleriyle ilginç bir örnek: Gökçebeyli (Bergama) Merkez Camii ve restorasyon önerileri. *Sanat Tarihi Dergisi*, 16(2), 1-26. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/152489>
- Bayraktar, S. (2005). *Samsun ve ilçelerinde Türk mimari eserleri*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Bozkurt, T. (2015). Konya – Hatunsaray (Lystra) ve çevresindeki cami ve mescitler. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih – Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 55(1), 1-54. Erişim adresi: <http://dctfdergisi.ankara.edu.tr/index.php/dctf/article/view/52>
- Çiçekçi, S. (Mayıs, 2018). Sabri Çiçekçi'nin fotoğrafı, Kişisel Arşiv.
- Dündar, A. (2004). *Çorum camii ve mescitleri*. Ankara: Aydan Web Ofset.
- Ersoy, İ. (1990). Kırkağaç Çiftehanlar Camii. *Arkeoloji-Sanat Tarihi Dergisi*, 5, 103-115. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/152241>

- Gürbıyık, C. (2016, Eylül). Turgutlu Irlamaz Köyü Camii. *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(3), 146-162. doi:10.18026/cbusos.07482.
- Hasol, D. (2012). *Ansiklopedik mimarlık sözlüğü*. İstanbul: Yem Yayın.
- İlter, F. (1992). *Bir Anadolu kenti İskilip*. Ankara: Türk Tarih Kurumu.
- Kuban, D. (2016). *Osmanlı mimarisi*. İstanbul: Yem Yayın.
- Şahin, M. (2013). Giresun ilindeki bağdadi kubbeli camiler. *TÜBA-KED (Türkiye Bilimler Akademisi Kültür Envanteri Dergisi)*, 11, 71-89.
- Şahin, M. (2016). *Giresun ve Trabzon illerindeki bağdadi kubbeli camiler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Tuluk, Ö.İ ve Durmuş, S. (2010, Aralık). Araklı'nın çok kubbeli camileri üzerine birkaç not. *Arredamento Mimarlık*, 110-116.
- Vakıflar Genel Müdürlüğü. (2002, Ocak). *Üçköy Köyü Camii'nin çizimi* (Belge No: 190001010-OC001) Vakıflar Genel Müdürlüğü Arşivi.

SUMMARY

The present article aims to introduce the architectural and ornamental characteristics of Üçköy Village Mosque, which is located 40 km. from Çorum downtown area and known by the name of the village it stands, by employing Art History methodology, and to identify the standing of the structure within Anatolian Turkish architecture through comparison with similar examples. In this context, Üçköy Village Mosque has been surveyed on-site after acquiring necessary permits from Çorum Governor's Office. The mosque is located within a courtyard at the center of the village. There is no construction epigraph on the structure. The restoration epigraph on the minaret pedestal indicates that the mosque was maintained in 1897 by Ali Pasha. Constructed on slightly inclined terrain, the mosque features a longitudinal rectangle plan with overall dimensions of 8.90 m. x 13.90 m. in north-south direction. The narthex is located to the north and the minaret stands west of the narthex. The interior is formed by wooden flat slab ceiling with a dome at the center constructed with lath and plaster technique. The upper floor of the narthex is arranged as women's gathering place. The foundation and the walls of the structure are made of rubble stone, while the wall corners are made of cut stone. The facades are plastered, however the plaster has shed at some spots, and there are some recently plastered sites. The structure has been erected with pantile hipped roof. The minaret is at northwest corner of the prayer place. The square planned minaret pedestal made of cut stone is level with the prayer place wall and is adjacent to the façade. The structure presents plain exterior visual features. The windows are arranged as two rows. The number of windows is irregular. The northern façade of the structure comprises of the narthex featuring transversal rectangle plan extending in east-west direction. The prayer place is accessible from the courtyard via semicircular arched and double winged door at the axis of the niche. The interior space is illuminated by total of 15 windows one on top of the other and opening to facades. The prayer place is covered with wooden flat slab ceiling and a lath-and-plaster dome supported on four columns at the center. Within the entire wooden covering system, the lath-and-plaster dome is located at the center of the wooden ceiling. The portions of prayer place outside the dome-covered section are covered with flat slab ceiling in all four directions. The northern side of prayer place is arranged as the gathering place. The wooden gathering place floor is accessible via 11 stepped wooden staircase located north-west of the prayer place. The niche is positioned on the axis of the northern entrance at the center of the Kiblah wall. The pulpit is located at the western edge of the southern façade. The ambo with wooden railing constructed adjacent to the wall is located at the eastern edge of the southern façade. The ornamentation program of Üçköy Village Mosque is plain in general. It is possible to review the ornamentations of the Mosque in three groups as wooden, hand-drawn and gypsey ornaments. The ornamentations concentrate at the ceiling of prayer place. The hand-drawn and gypsum ornamentation at the lath-and-plaster dome, and the ornamentations made using "çitakârî" technique at the rest of the ceiling stand out on the ceiling of the prayer place. "Çitakârî" ornamentations appear also on the wooden pulpit within the mosque. Ornaments made using wooden engraving technique appear on double-winged door granting access to the prayer place. The hand-drawn inscriptions created on the prayer place walls at the level of upper floor windows are also striking. The gypsum ornaments are rather observed at the niche and at the upper floor windows. When considered in terms of architectural and ornamental characteristics, it is possible to state that Çorum Üçköy Village Mosque is a plain example of the Anatolian rural mosques, with small-sized construction based on the demands of the village presenting a humble style in terms of ornamental program. The lath and plaster domed mosques can be encountered in Çorum, although not so frequently. Çorum Grand Mosque, Kulaksız Mosque, İskilip Grand Mosque can be named as examples for such mosques. Apart from Çorum, the lath-and-plaster domed

structures are observed also in Aegean Region, Eastern Black Sea Region and Marmara Region. Such lath-and-plaster domed structures, which are encountered in different regions throughout Anatolia, present similar characteristics in terms of the stylish features at the cover systems. A striking aspect that draws attention at the mosques with lath-and-plaster domed covering schematics is that while the exterior façade is as plain as possible, intensive ornamentation are observed at the interior space. Çorum Üçköy Village Mosque of interest, however, has been organized with a simplistic approach in terms of ornamentation not only at the exterior façade, but also at the interior space. From early 19th Century, Çorum Üçköy Village Mosque has not been subjected to any restoration efforts after the repairs registered with the inscriptions dating back to 1897. Therefore, the negative impact of the nature is visible on the structure. It is our greatest desire to restore this historic mosque, which presents a plain example of lath-and-plaster domed mosques in Central Black Sea Region and which served to the village folk for years, thus preserve this historic structure for future generations.

YEREL BASINDA EKONOMİ HABERLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME: YEŞİL AMASYA ÖRNEĞİ*

Nazan KAHRAMAN¹

Atıf/©: Kahraman, N. (2019). Yerel basında ekonomi haberleri üzerine bir inceleme: Yeşil Amasya örneği. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 539-557. doi: 10.17218/hititsosbil.628207

Özet: Bu çalışma medyanın siyasal iktidarla ilişkisini yazılı basındaki ekonomi haberleri üzerinden irdelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın konusu, Cumhuriyetin kuruluşunu takip eden ve ekonomide yoğun devletçilik politikalarının uygulandığı 1930'larda basında ekonomi haberlerinin yer alma biçimidir. Bunun için iktidara yakın bir yerel gazete olan Yeşil Amasya seçilmiştir. Araştırmada eleştirel söylem çözümlemesi yöntemi ile ekonomi haberleri incelenmiştir. Çalışma, Yeşil Amasya'nın 1934-1940 arasındaki sayılarını kapsamaktadır. Bu kapsamda söz konusu zaman aralığında yayınlanan ve ekonomi ile ilgili olan 43 haber incelenmiştir. Çalışmanın en önemli sonucu, Yeşil Amasya'nın iktidarın ekonomi politikalarını desteklediği ve bu politikaların halka benimsetilmesi konusunda önemli bir rol üstlendiğidir. Bir diğer önemli sonuç, haberlerde genellikle ardalan ve bağlam bilgisine yer verilmemiş olması ve böylece sınırları haberde sunulan bilgilerle ve referanslarla çizilen bir çerçeve okuyucuya sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yeşil Amasya, söylem çözümlemesi, yazılı basın, Amasya, ekonomi haberleri

A Review on Economic News in The Local Press: The Green Amasya Case

Citation/©: Kahraman, N. (2019). A review on economic news in the local press: the Green Amasya case. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 539-557. doi: 10.17218/hititsosbil.628207

Abstract: The subject of the study is the way in which the economic news appeared in the press in the 1930s, following the establishment of the Republic and applying the intensive statist policies in the economy. For this, Yeşil Amasya, a local newspaper close to power, was elected. In this study economic news were analyzed with critical discourse analysis method. This study covers the volumes of Yeşil Amasya between 1934-1940. In this context, 43 economy newsposts were examined within this period. The most important result of this study is that, Yeşil Amasya was supporting economic policies of government and held an important role for public in adapting these policies. One another major result is that background and contextual information was lacking in those news. Therefore the information framework, which was presented to the reader, was quite limited to the references and knowledge provided by the news.

Keywords: Yeşil Amasya, Discourse Analysis, Printed Press, Amasya, Economy news.

1. GİRİŞ

Bu çalışmanın konusunu, Tek Parti iktidarı döneminde Amasya'da yayınlanan Yeşil Amasya gazetesinde yer alan ekonomi haberleri oluşturmaktadır. Araştırmada incelenen tarihsel süreç, devlet eliyle kalkınma modelinin uygulandığı, ilk sanayileşme süreci olarak da adlandırılan (Boratav 1992, ss. 291-304) 1930-1940 arası dönemdir. Dünyanın yaşadığı en büyük ekonomik krizlerden birisi olan 1929 Ekonomik Bunalımı, Türkiye'nin de ekonomide yeni yönelimler benimsemesine neden olmuş, krizin hemen ertesinde özel sermaye birikiminin son derece sınırlı

Makale Geliş Tarihi: 2.10.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

* Bu makale 14-17 Şubat 2019 tarihleri arasında Amasya'da düzenlenen Uluslararası Ekonomi Toplum ve Kültür Sempozyumu adlı etkinlikte sözlü bildiri olarak sunulmuş ve özeti Sempozyum bildiri özet kitabında yer basılmıştır. "Yerel basında ekonomi haberleri üzerine bir inceleme: Yeşil Amasya örneği (1930-1940)" başlıklı hali bildirinin tamamlanmış halidir.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Amasya Üniversitesi, naz.kahraman@gmail.com <https://orcid.org/0000-0003-1001-2243>

olmasının da etkisiyle katı bir devletçilik anlayışı ile devlet eliyle kalkınma modeli benimsenmiştir. Ayrıca bu dönem, Milli Mücadelenin yürütücüsü ve ardından Türkiye'nin ilk cumhurbaşkanı olan Mustafa Kemal Atatürk'ün ölümüne kadar ülkeyi yönettiği ve Türkiye siyasal hayatında Tek Parti dönemi olarak adlandırılan tarihsel sürecin de ilk aşaması olan Atatürk döneminde ait yıllara denk düşmektedir.

Türkiye'de liranın sürekli değer kaybı, ihraç malları fiyatlarında önemli düşüş ve ihracatta yaşanan sorunlar olarak beliren 1929 Ekonomik Bunalımı (Koçak, 1992, s. 109) ile mücadele etmek adına devletin yaptığı en önemli uygulamalardan birisi, Türk parasının kıymetinin düşmesini engellemek amacıyla Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti'nin kurulması (Tekeli ve İlkin, 1977, s.92) ve vatandaşın tasarrufa yönlendirilmesidir. Cemiyetin ana amaçları: Halkı israfla mücadeleye, hesaplı, tutumlu yaşamaya ve tasarrufa alıştırmak; Yerli malları tanıtmak, sevdirmek ve kullanırmak; Yerli malların miktarını çoğaltmaya, cinslerini metanet zarafet, nefaset ve sair evsafi itibariyle yabancı mümasil mallar dercesine getirmeye ve fiyatlarını ucuzlatmaya çalışmak; Yerli malların sürümünü artırmaktır (Tekeli ve İlkin, 1977, s.93)

Aralık 1929'da kurulan ve daha sonra Ulusal Ulusal Ekonomi ve Artırma Kurumu adını alan Cemiyet tüm ülke çapında örgütlenirken, aynı zamanda ekonominin kendi kendine yetmesinin sağlamak için ithalatı sınırlandırarak dış ticaretin açığını engellemektir (Kepenek ve Yentürk, 2001, s. 67). Bu süreçte devletin aldığı ekonomik tedbirlerin halk nezdinde kabul edilebilir ve uygulanabilir olabilmesi için basın bir araç olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bu yargı araştırmanın odaklandığı tarihsel sürece kadar Türkiye'de özellikle Türkçe gazeteler özelinde basının gelişimine bakıldığında oldukça yerinde bir tespit gibi görünmektedir. Çünkü ilk (Türkçe) gazete Takvim-i Vekayi, devlet eliyle ve icraatları halka duyurmak amacıyla kurulmuş (Yalman, 2018, s.20), bunu izleyen ilk Türkçe gazeteler de devlet desteği ile yurt dışında eğitim alan bir grup aydın ve devlet memuru olan gazeteciler tarafından yayın hayatına geçirilmiştir (Koloğlu, 2015, s.26). Milli Mücadele sürecinde ve ardından da Cumhuriyetin kuruluş aşamasında halkın desteğini alma konusunda oldukça fazla katkı sağlayan (Anadolu) basın, devamlı olarak iktidarın gözetiminde olmuştur

Bu çalışmada bir yerel gazete seçilmiştir. Bunun nedeni, bireylerin coğrafi ya da kültürel olarak kendilerini ait hissettikleri yere ilişkin bilgi ve haber sunan yerel basının (Alankuş, 2005, s.17), egemen söylemin (yeniden) üretilmesinde ulusal basının uzağına düşmediği varsayımında hareket edilmiş olmasıdır. Bireylerin ve toplumun refahının temel unsuru olan ekonomi üzerinde, siyasal iktidarın politika ve uygulamalarının yerele nasıl aktarıldığı önemlidir. Çalışmamız açısından çok daha önemlisi, bu aktarım sürecinde, bireylerin temel bilgi kaynaklarından birisi olan (yerel)basının rolüdür. Bu bağlamda yerel basının bu süreçteki rolünü anlamak için medya (haber) metinlerinin analizi yapılmıştır. Haber metinlerinin çözümlenmesinde, Teun A. Van Dijk'ın söylem çözümlemesi modeli kullanılmıştır. Çalışma, ekonomi haber metinlerinin çözümlenmesi ve söz konusu dönemde Türkiye'nin en önemli gündem maddelerinden birisi olan ekonominin, iktidarın ekonomi politikalarının ve bunların yereldeki yansımalarının ve dolayısıyla yerel medyada yer alma biçiminin ortaya konulması bakımından önemlidir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Medya bireylere olaylar ve olgular hakkında yazılı, görsel ve işitsel araçlar üzerinden haber sunar. Bireylerin dışsal gerçekliği anlamlandırmasının referansları olan bu haberler, olay ve olguların kendisi değil, belli bir süreç içinde belli kriterlere göre seçilen ve sunulan (İnal, 1997, s.137) temsillerdir. Bu haber ve bilginin ne olduğu, yani diğerlerinin değil de neden onun seçildiği ve bunun dinleyici/izleyici/okuyucuya nasıl sunulduğu, yani başka bir formda değil de neden bu

şekilde sunulduğu önemlidir. Bu seçimler ve sunumlar, Haberin gerçekliğin temsili ve gazeteciyi/haberciyi de bu temsilin sözcüsü olarak gören liberal yaklaşım (İnal, 1996, s.16) göre, gazeteci/habercilerin, haber değeri atfedilen bir olay ya da olguyu mesleki kurallar ve doğruluk, nesnellik, tarafsızlık, dengelilik gibi profesyonellik kodları bağlamında yapılmaktadır.

Bu doğrultuda, medyanın demokrasi bağlamında güçlendirilmesi ve dolayısıyla gazetecilere ve medyaya sağlanacak özgürlük ortamı, medyanın gözcü, temsilci ve hatta bilgilendirme rolünü (Curran, 1997, s. 166) yerine getirmesi için yeterlidir. Fakat haber üretim pratiklerini sürecini gazeteci dışındaki siyasi, ekonomik ve kültürel belirleyicilerden soyutlamak ve haberi ve dolayısıyla gazeteciyi profesyonel meslek kodlarına hapsedmek, haberin anlaşılması için yetersiz kalabilir. Çünkü haber ile kendisi bir kurgu olan haberde sunulan gerçeklik arasında bir mesafe vardır (Lippmann 1945, ss. 213-216). Buna ek olarak haber metinlerini bir kurmacaya ya da inşa edici bir pratiğe dönüştüren ya da bu pratiği dışa vuran haberin diline ilişkin bir sorgulamayı baştan yok saymak anlamına gelebilir.

Dolayısıyla habere ve bilginin aktarıldığı ve üretildiği yer olarak haberin diline, toplumsal güç/iktidar ilişkileri bağlamında ele alarak, iktidarın söylemlerinin (yeniden) kurulduğu bir anlatı olarak bakmayı mümkün kılacak ve siyasal, ekonomik ve kültürel yapı içinde medyanın konumuna ilişkin bir sorgulamaya mümkün kılacak bir yaklaşıma ihtiyaç vardır. Bu yaklaşım, haberin söylem olduğunu kabullenmekle mümkündür (İnal, 1996, ss.22-23). Çünkü söylem, toplumda var olan iktidar ilişkilerinin kurulduğu ve sürdüğü bir ortam (İnal, s.102), söylem çözümlemesi ise bu ilişkilerin kurulma süreçlerine ilişkin bir analiz yöntemidir (İnal, s.107). Toplumun tamamına yayılmış ve dil içinde/dil aracılığıyla kurulan bu ilişkileri anlamak için ise dilsel yapıları disiplinlerarası yaklaşımlarla çözümlemek gerekmektedir (Büyükkantarcioglu, 2012, s. 163). Çünkü (eleştirel) söylem çözümlemesi, eşitsizlik ve egemenliğin yeniden üretiminde dilin rolü ve kullanımı üzerinden söylemi ortaya çıkardığında sosyal ve siyasal çözümlemelere önemli ölçüde katkı sağlayabilir (Özer, 2015, s.198). O halde sorulması gereken soru, toplumsal iktidar ilişkilerinin kimler arasında ve nasıl kurulduğu ve çok daha önemlisi hangi bağlam üzerinde kurulduğudur. Burada karşımıza çıkan, söylemin hem kurulduğu ve hem de ifade edildiği bağlam olarak yazınsal metinler ve konuşmadır. (Devran, 2010, s.28).

Bir başka ifadeyle söylemin analizi, söz konusu güç/iktidar ilişkilerinde gücü elinde bulunduran ve dolayısıyla söz söyleme hakkına sahip olanların çıkarlarını teminat altına alan toplumsal iktidarın çözümlenmesidir. İktidar, korku veya diğer söylemsel iletişim biçimleri yoluyla uygulanan ve zihinsel denetimi içeren toplumsal iktidar, çoğunlukla dolaylıdır ve insanların zihinleri aracılığıyla işler (Van Dijk, 1993, s.273).

Dünyayı veya görüntüsünü anlamının ve hakkında konuşmanın bir yolu olarak söylemin (Jorgensen ve Phillips, 2002, s.1) çözümlenmesi, kendi sosyal, politik ve kültürel bağlamlarında metin ve konuşmanın işlevleri ve yapılarını sistematik bir şekilde ortaya konulmasıdır. Söylem çözümlemesinin temel amacı, söylem olarak adlandırılan ve temelde metinsel ve bağlamsal olarak tanımlanabilecek dil kullanımının boyutlarını açık ve sistematik olarak ortaya koyulmasıdır (Van Dijk, 1988, s.24). Metinsel boyutlar, söylemin çeşitli düzeylerdeki yapılarını tanımlarken, bağlamsal boyutlar ise, bu yapısal tanımlamaların bilişsel süreçler, temsiller veya sosyokültürel faktörler gibi özellikleriyle ilgilidir (Van Dijk, 1988, s.25).

Sonuç olarak bu çalışma, medya metinlerinin toplumsal iktidarın kurulmasındaki rolünün çözümlenebilmesi için haberin söylem çözümlemesi yaklaşımı ile analiz edilmesi gerektiği savunusundan hareket etmektedir. Metindeki anlamların ortaya çıkarılması için ise bağlamsal ve metinsel düzeylerde çözümleme yapılmalıdır (Atabek, 2007, ss.160-161). Buradan hareketle,

haberinin bir söylem olarak ele alınması gerektiğini düşünen Teun A. Van Dijk'ın (1988) (eleştirel) söylem çözümlemesi yaklaşımı benimsenmiştir.

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatürde haberlerin medyada yer alma biçimini Van Dijk söylem çözümlemesi yaklaşımı ile ele alan çok sayıda çalışma mevcuttur. Bunlardan biri, Selda Bulut ve Levent Yaylagül 'ün Yargıtay Başkanı Eraslan Özkaya'nın mafya lideri olduğu iddia edilen Alaattin Çakıcı ile bir takım mali ilişkileri olduğu yönündeki iddialara dayanan haberlerin ulusal gazete ve televizyonlarda yer almasına yönelik olarak yaptıkları 2004 tarihli "Türkiye'deki Yazılı Basında Yargıtay ve Mafya İlişkinine Yönelik Haberler" başlıklı çalışmasıdır. Bir başka çalışma, Zihniye Okray'ın 1 Ocak-31 Aralık 2016 tarihleri arasında Türkiye'deki en yüksek tirajlı altı gazetenin 2016 yılı içerisinde yer alan tecavüz haberleri incelediği, "Türk Basınında Kadına Yönelik Tecavüz Haberlerinin Eleştirel Söylem Çözümlemesi Modeliyle İncelenmesi" başlıklı çalışmasıdır. Bir diğer çalışma ise Gökkuşluğu Derneğinin 6 Ağustos 2006 tarihinde Bursa'da düzenlediği yürüyüşün Bursaspor taraftarı bir grup tarafından şiddete varan eylemlere dönüştürülmesi olayının yazılı basındaki sunumuna ilişkin olarak, 7 Ağustos 2006 tarihli Bugün, Cumhuriyet, Hürriyet, Milliyet, Radikal, Sabah, Vatan ve Zaman gazetelerinde konuyla ilgili yayımlanan haberleri inceleyen "Disiplin Toplum ve Haber Söylemi: Gökkuşluğu Derneği'nce Yapılması Planlanan Yürüyüşün Engellenmesine İlişkin Haberlerin Çözümlemesi" başlıklı çalışmasıdır. Bir diğer çalışma ise, Gözde Yardım ve Hilal Doğruel tarafından "Barış Gelini" projesi için çeşitli ülkeleri gezen Pippa Bacca'nın 31 Mart 2008 tarihinde Türkiye'de öldürülmesi ve cesedinin bulunmasıyla birlikte Ortadoğu ve Yenişafak Gazetelerinde yayımlanan haberlerin incelendiği "Eleştirel Söylem Çözümlemesi Bağlamında Haber Metinlerinin İncelenmesi: Pippa Bacca Cinayeti Örneği" başlıklı çalışmalarıdır. Ömer Özer ve Erdal Dağtaş'ın Türkiye'de 2001ekonomik krizi nedeniyle TESK önderliğinde Tandoğan Meydanında düzenlenen toplantının basına yansıma biçimini Kanal D, Show TV ve Star TV üzerinden irdeleyen 2003 tarihli "Haber Söylemi: 11 Nisan 2001 Tandoğan Meydanı'ndaki Esnaf Toplanmasının Medyada Sunumu" başlıklı çalışması bir diğer çalışmadır.

Bu çalışmanın burada bir kısmı özetlenen literatürdeki diğer çalışmalardan farkı, öncelikle yerel basını konu almasıdır. Yukarıda belirtilen tüm çalışmalar, ulusal basını (yazılı veya görsel) konu almışlardır. Çalışmanın literatürdeki diğer çalışmalardan bir diğer farkı ele almış olduğu konunun oldukça eski tarihli bir döneme denk düşmesidir. Yani yukarıda belirtilen çalışmalar gibi güncel bir konuyu ele almamış, Türkiye Cumhuriyeti'ni kuruluşunu izleyen tarihsel sürece odaklanmıştır. Çalışmanın literatürdeki diğer birçok çalışmadan bir başka farkı da ekonomi haberlerine odaklanmış olmasıdır. Yukarıda da belirtildiği gibi bu çalışma iktidar ilişkilerini ve dilin anlamlandırma mücadelesini ekonomi haberleri üzerinden okumaya çalışmaktadır.

4. ARAŞTIRMA

Van Dijk söylem çözümlemesinin esas amacını, söylem olarak nitelendirilen ve kısaca metinsel ve bağlamsal olarak isimlendirebilecek başlıca iki boyutu olan dil kullanımının açık ve sistematik tanımlarını üretmek olarak açıklamaktadır. Metinsel boyut söylemin çeşitli düzeylerindeki yapılarının tanımlarıyla, bağlamsal boyut da bu yapısal tanımların bilişsel süreç ve temsiller veya sosyokültürel etmenler gibi çeşitli nitelikleriyle ilgilidir (Van Dijk, 1988, ss.24-25). Söylemin cümle biçimleri, anlamlar ve söz edimleri şeklinde karakterize olan başlıca üç boyutu vardır ve söylem çözümlemesi de bu üç boyutu ve bunların ilişkilerinin irdelenmesidir (Van Dijk, 1988, s.26). Bu irdeleme, hiyerarşik bir şekilde yerel düzey olarak adlandırılan mikro düzeyde ve global düzey olarak adlandırılan makro düzeyde gerçekleşmektedir (Dedeoğlu, 2013, s.46).

Makro analiz düzeyinde, tematik çözümlene ve şematik çözümlene alt başlıkları altında incelenmektedir. Tematik çözümlenende, başlıklar, haber girişleri; şematik çözümlenende, ana olay, olay kaynakları, ardalana ve bağlam bilgisi, olay taraflarının olayları değerdendirmesi gibi unsurlar ele alınmaktadır. Mikro analiz düzeyinde ise sentaktik çözümlene, bölgesel uyum, sözcük seçimleri ve retorik çözümleneleri yapılmaktadır. Sentaktik çözümlenende, cümle yapılarına, bölgesel uyumda nedensellik ilişkisine ve retorikte ise haberin ikna ediciliğini güçlendirecek öğelere ilişkin inceleme yapılmaktadır (Özer, 2012, ss.137-138).

4.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Bu çalışmanın konusu, Cumhuriyetin kuruluşunu takip eden ve ekonomide yoğun devletçilik politikalarının uygulandığı 1930'larda yerel basında ekonomi haberlerinin yer alma biçimidir. Kendisi de ticari bir işletme olan medya için ekonomi hem bir haber konusu ve hem de medyanın siyasal iktidar ile kurduğu ilişkinin en önemli uğraklarından birisidir. Siyasi ve ekonomik alanda etkin bir rol oynayan medyanın, toplumsal eşitsizliğin derinleşmesi ve yeniden üretilmesi sürecinde egemen ideolojiyi temsil ettiğini göstermesi açısından ekonomi haberleri önemli bir veri sunmaktadır (Şen & Avşar, 2012, s.44). Öte yandan çoğunlukla devletin finansal desteğine ihtiyaç duyan yerel medyanın ekonomi haberlerine ilgisi ve bu haberleri nasıl sunduğu oldukça önemlidir. Çünkü yerel medya, toplumun tamamını ilgilendiren olaylara, bir başka ifadeyle ulusal ve global olana, yerelin bakış açısıyla bakabilmekte ve dolayısıyla da ekonomiye ilişkin konuları yerelin bakış açısıyla tartışabilmektedir. Çalışmanın amacı, Tek Parti dönemi ekonomi politikalarının yerel basında nasıl yer aldığına söylem çözümlenmesi yöntemiyle araştırılmasıdır. Bir başka ifadeyle yerel basının ekonomi haberleri üzerinden toplumsal iktidarın kurulmasındaki rolü ve çok daha önemlisi bunu hangi söylemsel çerçevede, hangi düzeyde ve hangi kavramlarla yaptığı irdelenmeye çalışılmıştır. Bu söylemsel çerçevenin kurulmasında yerel olanın rolü nedir ve ulusal olan ile eklemleme çizgileri nelerdir soruları çalışmada yerel basının seçilmesine neden olmuştur.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Çalışmada, medya ve iktidar ilişkisi, Türkiye'de katı devletçilik politikasının uygulandığı 1930-1940 arasında yazılı basında yer alan ekonomi haberleri üzerinden değerdendirilmektedir. Çalışmada yöntem olarak eleştirel söylem analizi yöntemi kullanılmış ve söz konusu zaman aralığında yerel basında yer alan ekonomi içerikli haberler analiz edilmiştir. Çalışmanın örneklemi Yeşil Amasya gazetesi oluşturmaktadır. Yayın hayatına iki sayfa halinde 1932'de başlayan Yeşil Amasya'nın eldeki nüshalara göre, 5 Temmuz 1934 tarihli 99'uncu sayıdan, 15 Ekim 1934 tarihli 114'üncü sayıya kadar Yeşilirmak Matbaasında; 29 Ekim 1934 tarihli 115'inci sayıdan, 26 Ocak 1937 tarihli 212'nci sayıya kadar Halkevi Matbaasında; Halkevi Matbaasının kapatılması nedeniyle yayınına ara vermek zorunda kaldıktan sonra da 12 Haziran 1937 tarihli 213'üncü sayıdan 13 Ağustos 1938 tarihli 247'nci sayıya kadar Emel Matbaasında ve sebebi bilinmeyen bir nedenle tekrar yayınına ara vermesinin ardından 31 Temmuz 1939 tarihli 253'üncü sayıdan itibaren de tekrar Yeşilirmak Matbaasında basılmıştır. Aynı şekilde sayfa ebatlarını da zaman zaman değıştiren Yeşil Amasya, haftalık bir siyasi gazete kimliği ile yayın politikasını hiç değıştirmemiştir. Gazete, modern Türkiye'nin yeni yurttaşlarına, gündelik hayatlarını doğrudan etkileyen Cumhuriyet dönemi değışikliklerini anlatmak için bir araç olmuştur. Gazetenin sahibi ve yazı işleri müdürlüğü, Kemalist modernleşmenin halka benimsetilmesinin en önemli araçlarından olan Halkevi Amasya Şubesinin başkanı Ekrem Bilgen tarafından yürütölmektedir.

Arap Alfabesi temelli Osmanlı alfabesinden, Latin Alfabesine geçiş olarak Harf İnkılabının (hemen) ardından yayın hayatına başlayan Yeşil Amasya'nın yeni alfabenin halka benimsetilmesinde

önemli bir rolü olduğunu söylemek gerekir. Bununla birlikte yayınlandığı tarihsel sürecin “eski” ile “yeni” arasında olması, gazetenin içeriğinde göze çarpmaktadır. Bunun en iyi örneği Rumi ve Miladi takvimin birlikte kullanılmış olmasıdır.

Gazetenin Milli Kütüphane ve İstanbul Beyazıt Kütüphanesinde bulunan 99 ve 271 arasındaki 159 sayıya erişim sağlanmıştır. Bu sayılardan 1934 yılına ait olanlar 99 ile 121 arasındaki 20 sayı; 1935 yılına ait olanlar, 122 ile 166 arasındaki 44 sayı; 1936 yılına ait olanlar, 167 ile 210 arasındaki 42 sayı; 1937 yılına ait olanlar, 211 ile 232 arasındaki 22 sayı; 1938 yılına ait olanlar, 233 ile 247 arasında 14 sayı; 1939 yılına ait olanlar, 248 ile 267 arasında 13 sayı ve 1940 yılına ait olanlar ise, 268 ile 271 arasında 4 sayıdır. Yeşil Amasya'nın 1934 yılına ait bir sayıya (105'inci); 1935 yılına ait iki sayıya (148 ve 151'nci), 1936 yılına ait iki sayıya (190 ve 191'inci), 1939 yılına ait beş sayıya (248, 249, 250, 251 ve 252'nci) ve 1939 yılına ait üç sayıya (254, 256 ve 259'uncu) erişim sağlanamamıştır. Erişim sağlanan nüshalarda, doğrudan ekonomi haberleri yada ekonomiyle ilişkilendirilen haberler araştırma için seçilmiştir. Resmi ilanlar ve köşe yazıları çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Ayrıca incelenen yazılar içinde Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyetinin (MİTC)'den gazete sayfalarına aktarılan, temelde halkı tasarrufa teşvik etmek amacıyla yazılan fakat genellikle içeriğinde Türkiye'nin ekonomisine ilişkin bilgiler olan “Yurttaş” başlıklı yazılar da çalışma kapsamında değerlendirilmiştir.

Haberlerin seçiminde, resmi ilanlar, ekonomi konusunda yazılan köşe yazıları ve doğrudan ekonomi odaklı olmayan haberler, kapsam dışında bırakılmıştır. Çalışmanın bulgularına geçmeden önce belirtilmesi gereken bir husus, Yeşil Amasya'nın yerel bir gazete olmasına rağmen yer verilen haberlerin büyük çoğunluğunun ulusala ilişkin olmasıdır.

4.3. Bulgular

Van Dijk'a göre, haberin söylemsel yapısını oluşturan öğeler ayrı ayrı önemli olsalar da bir araya geldiklerinde veya bütünsel olarak değerlendirildiklerinde ancak anlamlı hale gelebilmektedirler (İnal, 1997, s.155). Bu yapının çözümlenmesi ise, haberin söylemini bütünlüklü biçimde ele almaya çalışan makro ve mikro olmak üzere iki yapıdan oluşmaktadır (İnal, 1996, s.101).

4.3.1. Makro Yapıya Yönelik Analiz

Van Dijk'ın söylem çözümlenmesine göre haberin makro yapısı, tematik hiyerarşi içinde olayların çerçeveselme biçimlerini ele alırken (İnal, 1996, s.101), bunu “tematik” ve “şematik” çözümlenme biçiminde iki düzeyde yapmaktadır. Makro yapı çözümlenmesinde, başlıklar ve haber girişleri tematik yapıyı; ana olay, haber kaynakları, ardalın ve bağlam bilgisi, olayın taraflarının yorumları/değerlendirmeleri, fotoğraflar vb. unsurlar şematik yapıyı ele almaktadır (Özer, 2001, s.83; Özer, 2015, s.246).

4.3.1.1. Tematik Yapı İncelemesi

Tematik incelemede, metin içindeki sebep-sonuç ilişkisi ve metnin tamamındaki konulara bakılmaktadır (Devran, 2010, s.65). Bunun için haber başlık ve alt başlıkları, haber girişleri incelenmektedir.

4.3.1.1.1. Başlık ve Alt Başlıklar

1. Ana başlık: “Turhal Şeker Fabrikası Açıldı” (22 Ekim 1934)
2. Ana başlık: “Fenni Mezbahanın Açılma Merasimi” (29 Ekim 1934)
3. Ana başlık: “Başvekilimiz Konya Ereğlisinde”
Alt başlık: “İsmet Paşa yeni dokuma fabrikasının da temelini kendi eliyle attı” (26 Kasım 1934)
4. Ana başlık: “Tasarruf haftası” (10 Aralık 1934)

-
5. Ana başlık: “Yurttaş!” (10 Aralık 1934)
 6. Ana başlık: “Yurttaş!” (10 Aralık 21934)
 7. Ana başlık: “Tutum Yedigününü ve mektepler” (29 Aralık 1934)
 8. Ana başlık: “Gümüş Liralar”
Alt başlık: “İşyarların haziran aylığı tamamen yeni Gümüş lira olarak verilecektir” (3 Haziran 1935)
 9. Ana başlık: “Ekmek narhı Yükseldi” (29 Ağustos 1935)
 10. Ana başlık: “Halkın Ehemmiyetle Nazarı Dikkatine” (5 Kanunuevvel 1935)
 11. Ana başlık: “Tutum haftası” (19 Aralık 1935)
 12. Ana başlık: “Çoklar Azdan Toplanır”
Alt başlık: “Kazanan güzel yaşar, biriktiren darlık yüzü görmez” (19 Kanunuevvel 1935)
 13. Ana başlık: “Nazarı Dikkate” (23 kanunusani 1936)
 14. Ana başlık: “Memleketin Gazozu” (16 Nisan 1936)
 15. Ana başlık: “Ankara elişleri sergisinde 10.000 lira mükafat”
Alt başlık: “Dağıtılacaktır” (8 Ekim 1936)
 16. Ana başlık: “Yedinci Arttırma ve Yerli Malları Haftası” (10 Aralık 1936)
 17. Ana başlık: “Yurddaş!”
Alt başlık: “Türk parası kaya gibi sapa sağlam duruyor” (10 Aralık 1936)
 18. Ana başlık: “Piyasa duyukları”
Alt başlık: “Buğday” (3 Temmuz 1937)
 19. Ana başlık: “Piyasa duyukları”
Alt başlık: “Koza” (3 Temmuz 1937)
 20. Ana başlık: “Ulusal ekonomi ve artırma kurumumuz nasıl çalışıyor” (3 Temmuz 1937)
 21. Ana başlık: “Yurttaş!”
 22. Ana başlık: ”Ulusal ekonomi ve artırma kurumumuz nasıl çalışıyor” (10 Temmuz 1937)
 23. Ana başlık: ”Yurttaş!”
 24. “Ulusal ekonomi ve artırma kurumumuz nasıl çalışıyor” (17 Temmuz 1937)
 25. Ana başlık: “Kiler ve Anbar” (24 Temmuz 1937)
 26. Ana başlık: Yurttaş! (24 Temmuz 1937)
 27. Ana başlık: ”Ulusal ekonomi ve artırma kurumumuz nasıl çalışıyor” (24 Temmuz 1937)
 28. Ana başlık: Yurttaş!” (31 Temmuz 1937)
 29. Ana başlık: “Nazilli pamuk fabrikamız” (31 Temmuz 1937)
 30. Ana başlık: “9uncu yerli mallar sergisi” (31 Temmuz 1937)
 31. Ana başlık: “Yurttaş!” (31 Temmuz 1937)
 32. Ana başlık: “Petrol ve Benzin ucuzladı” (31 Temmuz 1937)
 33. Ana başlık: ”Ulusal ekonomi ve artırma kurumumuz nasıl çalışıyor” (31 Temmuz 1937)
 34. Ana başlık: “Fabrikalarımız” (11 Eylül 1937)
 35. Ana başlık: “8inci arttırım ve yerli malı haftası” (11 Kasım 1937)
 36. Ana başlık: “8inci arttırma ve yerli malı haftası başladı” (18 Kasım 1937)
 37. Ana başlık: “Yurttaş!” (25 Kasım 1937)
 38. Ana başlık: “Yurttaş!” (22 Ocak 1938)
 39. Ana başlık: “Belediye fakirlere odun dağıttı” (22 Ocak 1938)
 40. Ana başlık: “Ucuzluk” (29 Ocak 1938)
 41. Ana başlık: “Yoksullara parasız muayene” (31 Temmuz 1939)
 42. Ana başlık: “Milli Koruma Kanunu Tatbiki” (26 Şubat 1940)
 43. Ana başlık: “Yurttaş!” (4 Mart 1940).
-

Habere ilişkin ilk bilgilerin yer aldığı ve okuyucuya bir yorum çerçevesi sunan haber başlıkları (İnal, 1997, s.153), haber temalarını ve dolayısıyla da içeriklerini yansıtmaktadır. Araştırma kapsamında incelenen metinlerin başlıklarına bakıldığında ilk göze çarpan tema, “yerli malı” ve “tasarruf” kavrayışları üzerinden milli ekonomidir. Milli ekonomi vurgusu, sadece “milli/ulusal” kavramaları kullanılarak değil, “-biz/bizim” iyelikleri kullanılarak ekonomik faaliyetler toplum tarafından sahiplendirilmektedir. Bunun özellikle fabrikalar için yapılması, milli olduğu kadar güçlü olan ekonominin “tüm Türk milletinin malı olduğu” algısını doğurmaktadır. Başlıklarda sıkça göze çarpan “yurttaş” seslenmesi ve “tasarruf” ve yerli malı kullanma”, ekonominin sorumluluğunu, siyasal iktidardan çıkararak bireylere yüklemektedir.

Makro önermelerden oluşan haber, enformasyon eksiltimi, genelleştirme ve kurgulama gibi birtakım stratejiler kullanılarak kısaltılmaktadır. Haber başlığında, enformasyon eksiltimi ile başlıkta yer, dönem, zaman gibi bilgilere yer verilmez; genelleştirmeler ile belli bir gruba, konuya ait özellikler tek bir kavramla açıklanabilir (Özer, 2015, ss.248-249). İncelenen haber başlıklarda, eksik öğeler, bitmemiş cümleler ve dikkat çekici unsurların kullanıldığı, enformasyon eksiltimi ve genelleştirme yapıldığı söylenebilir. Haberlerin hemen hepsinde yer ve zaman ilişkisi belirtilmemiştir. Örneğin, “tasarruf haftası” ve “tutum haftası” başlıklarında, söz konusu haftaların ne olduğu ve bu haftalara ilişkin olarak neyin haber konusu olduğu belli değildir. Bu belirsizlik, “tutum” ve “tasarruf” kavramlarının kendisini haber olarak ima etmektedir. Bu haftalara ilişkin kutlama etkinlikleri mi yapılmıştır, yoksa haftalar hakkında bilgi mi verilmiştir, belli değildir. “Turhal Şeker Fabrikası Açıldı”, başlığında fabrikanın isminden nerede açıldığı belli olmakla birlikte, fabrika ne zaman açılmıştır? ve kim tarafından açılmıştır, belli değildir. Ayrıca metnin içeriğine bakıldığında ise, “kimin açtığı” sorusunun cevabı, tüm metni kapladığından fabrikanın kendisini unutturmaktadır. “Yurttaş!” başlığında, bir taraftan bireylere tek tek sesleniliyormuş gibi görünmekte fakat aynı zamanda bireylerin sadece yurttaş kimliklerine seslenilmekte ve bu yurttaşların kim olduğu belirtilmemektedir. Ayrıca bu net ifadeler, alt başlıkta da sürdürülerek, olasılık ortadan kaldırmakta, tasarrufun ve sadece Türk parası ile tasarrufun tek gerçeklik olduğu iddia edilmektedir. Aynı şekilde “yurttaş” başlığı, başlığın altındaki içerikte olduğu gibi, ayrıntıdan uzak, kısa, net ve dolayısıyla basit bir ifade olarak hedeflenen bağlamı içermektedir. Bu başlıkların, Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyetiyle ilişkilendirilmesi de bireylerden yapılması istenen oldukça basit davranışın ekonomiyi güçlendireceği algısını oluşturmaktadır.

Öte yandan, “Başvekilimiz Konya Ereğlisinde” başlığında, “İsmet Paşa yeni dokuma fabrikasının da temelini kendi eliyle attı” alt başlığında başbakan İsmet İnönü, haberin merkezine yerleştirilmiş ve haber, İnönü üzerinden bireysel bir çerçeve ile sunulmuştur. Bu durum, haberin içeriğinde her ne anlatılıyorsa, bunun İnönü üzerinden var kılınmasıyla sonuçlanmıştır. Haberler ve haber başlıklarında aktörlere vurgu yapılarak, bireylerin tarihin ve toplumun merkezine yerleştirilmesi ve dolayısıyla da olayın toplumsal boyutundan soyutlanarak, bireysel bir çerçevede sunulmasıyla sonuçlanmıştır (Bulut ve Yaylagül, 2004, s.132).

4.3.1.1.2. Haber girişleri

Haberi özetleyen, başlık ile haber metni arasında bağlantı kuran ve habere konu olan ana olayı aktaran bölüm olarak haber girişleri haberi analizinde oldukça önemlidir. Çalışmanın haber girişlerine ilişkin bölümünde, haber tek paragraftan oluşuyorsa ilk cümle, daha uzun bir metin ise ilk paragraf değerlendirmeye alınmıştır.

Haber girişlerine ilişkin inceleme sonuçları şöyledir:

Öncelikle haber girişlerinde, başlıklarda sunulan bilgilere ek olarak, birtakım bilgiler sunulmuştur fakat bunlar yine de oldukça sınırlıdır. Yani başlıklarda görülen enformasyon

eksiltimi haber girişlerinde de devam etmektedir. Girişlerinde yer ve zaman bilgisi verilen haberler, bir, iki, üç ve otuz numaralı haberlerdir.

1. “Turhal Şeker fabrikası bu ayın 19 uncu Cuma günü saat 15 te Başvekil İsmet Paşa Hazretleri tarafından açılmıştır” (22 Ekim 1934).

2. “Onuncu yıl Cumhuriyet Bayramında temel atma merasimi yapılan fenni mezbahanın açılma merasimi 30/10/934 Salı günü yapılmıştır”(12 Kasım 1934).

3. “Sümer Bank tarafından Ereğlide kurulacak olan bez fabrikasının temel atma merasimi bugün Başvekil İsmet Paşa Hazretlerinin ve İktisat Vekili Celal Bayar ve Nafia Vekili Ali Beyefendilerin huzuriyle yapılmıştır” (26 Kasım 1934).

30. “Dokuzuncu yerli mallar sergisi 27 Temmuzda İstanbul’da Başbakan İsmet İnönü’nün bir söyleviyle açılmıştır.” (31 Temmuz 1937)

Bu haberlerden ilk haberin girişinde şeker fabrikası, üçüncü haberin girişinde bez fabrikası ve otuzuncu haberin girişinde ise yerli mallar sergisi açılışının ne zaman ve kim tarafından yapıldığı haber girişlerinde belirtilmiştir. Fakat açılışı yapılan bu organizasyon ve kurumların ekonomik ve toplumsal hayata nasıl katkı sağlayacakları somut olarak belirtilmemiştir. Bir, üç ve otuzuncu haberlerde İsmet İnönü ve siyasal aktörler, ikinci haberde ise Cumhuriyet olgusu öne çıkan öğelerdir. Yani haberlerde, habere konu olan olaylar, siyasal aktörler ve rejim üzerinden çerçevelenmiştir.

Girişlerinde enformasyon eksiltimi yapılan diğer örnekler ise, tasarruf ile ilgili olan dört ve on iki numaralı haberlerdir.

4. “Yurttaşı! İki gün sonra tasarruf haftası başlamış olacaktır. Bu haftanın özel bir yasa ile sayılı ulusal günlerden biri olmak üzere alınmasıyla bize anlatılmak istenen çem şudur: Yurdunu seven bütün Türk çocuğu boş durmayıp çalışacak, kazanacak ve kazandığını da biriktirmeye uğraşacaktır” (10 Aralık 1934).

12. “Onu kurtarmak ve korumak uğrunda en yüksek kahramanlık örnekleri gösterilmiş bulunan şu güzel yurdun; bir ayak önce imrenilecek bir bayındırlığa ulaşmasını, içinde oturanların düzgün ve geniş bir yaşayışa kavuşmasını görmek için yüreklerimiz çırpınıp duruyor.” (19 Aralık 1935).

Bu haber girişlerinde tasarruf, yurt sevgisi ve vatan savunması ile çerçevelenmiş ve ekonomiyle ilgili bir kavram olan “tasarruf”, milliyetçi bir söylem üzerinden sunulmuştur. Tasarruf haftasının neden ve ne zaman oluşturulduğu, bireylere neden tasarruf etmeleri gerektiği ve bunun kendi ekonomileri üzerindeki katkısı yada Türkiye ekonomisinin neden vatandaşlarının tasarruf etmelerine ihtiyaç duyduğunun anlatılması yerine, duygulara seslenen milliyetçi bir saikle, vatanın kurtuluşu, tasarruf ile anlatılmıştır.

Ekonomi politikalarının yereldeki yansımalarına ilişkin olarak verilen yedinci haber:

7. “Tutum Yedigününden ötürü çarşının birçok yerlerine M.İ.T.C. tarafından tutum hakkında yazdırılmış güzel sözleri taşıyan levhalar astırılmış ve bu levhalar yedigün halkımızın gözü önünde bulundurulmuştur” (24 Aralık 1934).

Haber başlığında bulunan “mektep” ile ilgili herhangi bir bilgi haber girişinde verilmemiş; bunun yerine Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyetinin sokaklara astığı levhalardan söz edilmiştir. Ayrıca haber girişi, söz konusu Cemiyet’in kutlama haftası boyunca tutum hakkında yazdırılmış güzel sözleri sergilediğini ima etmektedir. Yani bu hafta kapsamında neler yapıldığı konusunda enformasyon eksiltimine gidilmiş ve haber, tasarrufu içeren güzel sözler üzerinden

çerçeveselenecek, Yeşil Amasya'nın da sıklıkla yaptığı gibi tasarruf konusunda duygulara seslenme iması barındırmıştır. Ayrıca başlıkta olduğu gibi haber girişinde de yerele ilişkin hiçbir ifade yer almamaktadır.

Öte yandan dönemin ekonomik politikaları bağlamında oluşturulan, Ulusal Ekonomi ve Artırma Kurumu ile ilgili olarak incelenen tarih aralığında gazetede yer alan dört haberin haber girişlerinden söz etmek gerekir. Bu haberler “Ulusal ekonomi ve artırma kurumumuz nasıl çalışıyor” başlığıyla verilen, 20, 22, 24 ve 33 numaralı haberlerdir. Bu haberlerin girişlerinde, 20 numarada, “biriktirme” ve “tasarruf” kavramları; 22 numarada devletin madencilik politikalarının başarısı; 24 numarada, İsmet İnönü'nün ziraat politikalarının başarısı ve 33 numarada da yerli malı haftasının bir gelenek haline gelmesinden söz edilmektedir.

Milli Koruma Kanunu ile ilgili 42 'nci haberin girişinde ise hükümet, milli birliği korumak ve kuvvetlendirmek amacıyla çok yerinde bir kararla bu kanunu hayata geçirdiği için başarılı sayılmaktadır. Hükümete, olağanüstü koşullarda fiyatların belirlenmesi, özel işletmelere el konulması, zorunlu çalıştırma gibi ekonomiye doğrudan müdahale yetkisi veren söz konusu kanunun, milli birlik üzerinden sunulması oldukça dikkat çekicidir. Ayrıca haber girişinde, neden, ne zaman ve nasıl sorularını cevabının olmadığı için konu, bir kanun hakkında bilgilendirme değil de ikna edici bir metne dönüşmüştür.

“Yurttaş “ başlığı ile ima edilen “uyarı” ve “telkin”, metin içeriklerine de yansımakta ve metinlerde, “Türk parası kaya gibi sapa sağlam duruyor”, “Türkiye dünyanın en iyi meyvalarını yetiştirir”, “Türkiye yemiş memleketidir”, “Yavrularınıza bol reçel yediriniz ki; gürbüz olsunlar.”, “Reçel ve şurup pişen evlere tatsızlık giremez.”, Kış gecelerinde misafirlerine, kuru üzüm, incir, fındık, Malatya kayısı, Antep fıstığı, ceviz, elma, portakal ikram et.” ve “Az para ile çok gıda”, okuyucuya mutlaka tasarruf etmesi gerektiği ve tasarruf etmesi halinde kazançlı çıkacağını açıkça belirtirken, Türk ve Türkiye'ye özgü olanın en iyisi olduğunu söylemektedir.

4.3.1.2. Şematik Analiz

Metinlerin şematik yapısının haberde özgün bir öyküleme biçimi oluşturduğuna dikkat çeken Van Dijk (Aktran, İnal, 1996, s.178), şematik yapı çözümlemesini durum ve yorum olmak üzere iki ana başlık altında incelenmektedir. Durum bölümünde, ana olayın sunumu ve sonuçları; ardaan bilgisi ve bağlam ve yorum bölümünde ise haber kaynakları ve olaya taraf olanların yorumu yer almaktadır (Van Dijk, 1988, ss.71-100).

4.3.1.2.1. Ana Olayın sunumu

İncelenen haberlere ilişkin haber girişlerinde ana olay sunulmuştur. Fabrika açılışı ile ilgili iki haberde, başbakan İsmet İnönü öne çıkarılmış ve İnönü fabrikaların açılış ve temel atma törenlerine katılan bir siyasal aktör olmaktan, fabrikaları bizzat kendisi kuran bir lider olarak sunulmuştur. Her iki haber de fabrika ve dolayısıyla üretimin ülke ekonomisine katkısı üzerinden kurulabilirdi. Tasarruf ve tutum haftası ile ilgili haberlerde de tutumlu olmak, tasarruf etmek ve bunu Türk parası ile yapmak temaları öne çıkarılmıştır. Tasarruf/yeri malı haftası başlamadan önce yapılan dört ve on altı numaralı haberlerin girişlerinde, ana olay olarak tasarruf haftası sunulmuştur. Fakat tasarruf haftasının ne olduğu, neden kutlandığı gibi ayrıntılar yerine, tasarruf etmenin yurdunu sevmek ve mutluluğun teminatı anlamlarına geldiği belirtilmiştir. Tutum ve tasarruf haftasına ilişkin olarak Amasya'da gerçekleştirilen kutlamalarla ilgili olan yedi ve on bir numaralı haberlerin girişlerinde, “çarşı ve pazara asılan” tutum ve artırmanın faydalarını anlatan” afişlerin haber değeri öne çıkmıştır. Tutum ve tasarruf haftası ile ilgili olarak yapılan bir diğer haber ise, Türk ekonomisinin ne kadar sağlam olduğunun uygulanan ekonomik

politikaların bir sonucu olduğunu haber girişinde belirten otuz altı numaralı haberdir. Kadınlara yönelik bir sergiden söz eden on beş numaralı haberin girişinde, para ödülleri doğrudan verilerek kadınlar teşvik edilmek istenmiştir. Serginin neden yapıldığı yerine “evlerinde çalışan bayanların” desteklenmesi ve aile sanayiinin teşvik edilmek istendiği üzerinde durulmuştur.

İncelenen haberler içinde olayın sunumu açısından en dikkat çekici haber, “Turhal Şeker fabrikası Açıldı” (22 Ekim 1934) başlığı ile verilen haberdir. İlk sayfadan tam sayfa ve manşet olarak verilen haberin konusu Turhal Şeker fabrikasının açılışıdır. Fakat haber, fabrikanın açılışına katılan İnönü ve devlet erkanı ile başlamakta, bu kişilerin yol güzergahlarıyla birlikte tek tek açılışa gelişleri anlatılmaktadır. Ardından İnönü’nün fabrikayı açması ve konuşması haberde yer almakta ve haberin ilk bölümü sonlanmaktadır. İkinci bölümde sayısal verilerle fabrika hakkında bilgi verilmektedir. Bu bölümde İnönü yazı alanlarının bölünmesiyle ortada açılan bir fotoğrafla yer almaktadır. Haberin son bölümünde ise İsmet İnönü’nün konuşması yer almaktadır. Böylece asıl konusu şeker fabrikası olan ve üç bölümden oluşan haberin her bölümünde İsmet İnönü ön plana çıkarılmış ve haber İnönü üzerinden çerçevelenmiştir.

Bir başka fabrika açılış haberi olan “Başvekilimiz Konya Ereğlisinde” başlıklı haberde de yine İsmet İnönü haberin tamamına hâkim olmuştur. Haber girişinde İnönü’nün devlet erkanı ile geldiği ve fabrikanın açılışını yaptığı bilgisinden sonra tüm haber tam sayfa olarak İnönü’nün konuşmasına ayrılmıştır.

Özetle katı bir devletçilik içeren devlet eliyle kalkınma modelinin uygulandığı 1930’ların Türkiye’sinde yerel bir gazete olan Yeşil Amasya, yatırım içeren haberlerde, başbakan üzerinden devleti haberin merkezine yerleştirmiş ve haberleri aracılığıyla uygulanan ekonomik politikaları desteklediğini göstermiştir).

4.3.1.2.1. Ardalan ve Bağlam Bilgisi

Ardalan bilgisi, habere konu olan olayın tarihsel, toplumsal yönünü ortaya koymaya, okuyucunun haberi daha iyi algılamasına yardımcı olur. Habere konu olan olayın geçmişine ya da daha önce hakkında yapılan haberlere değinmek, haberdeki ideolojiyi destekler (Van Dijk, 1988, ss.53-54). Bağlam ise, habere konu olan olay veya olgunun gerçekleştiği koşullardır ve olayın bağlamından koparılarak haberleştirilmesi, haberin eksik sunulmasına neden olur.

Araştırma kapsamında incelenen haberlerde ardalan ve bağlam bilgisi sunulmamıştır. Ekonomi ile ilgili haberler, Türkiye’nin ekonomik durumu bağlamında ele alınmamıştır. Tasarrufa neden gereksinim duyulduğu, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik sorunlar gözardı edilmiştir. İnal (1996, s.150), haber metinlerinde ardalan ve bağlam bilgisinin eksik bırakılması nedeniyle haber, daha önce benzer olaylardan edinilen ve hafızada depolanan bilgi ile birleştirilerek okunmakta ve bu şekilde boşlukların doldurulması sağlanmaktadır.

Türkiye ekonomisinin kendine yetmesi için ithalatı azaltmaya çalışan iktidar, vatandaşı yerli tüketime yönlendirmek istemektedir. Bu Yeşil Amasya’nın sayfalarında çok belirgin bir şekilde izlenmektedir: *“Türkiye dünyanın en iyi meyvalarını yetiştirir. Sofrandan meyveyi hiç eksik etme. (...) Kış gecelerinde misafirlerine, kuru üzüm, incir, fındık, Malatya kayısı, Antep fıstığı, ceviz, elma, portakal ikram et. (...) Az para ile çok gıda: bu sır kuruyemişimizde var”* (4 Mart 1940).

Öte yandan yerle ilişkin bir haberden örnek olarak burada söz etmek gerekir. Bu, belediyenin fakirlere odun dağıttına ilişkin otuz dokuz numaralı haberdir. “Havaların soğuk olduğunu gören Belediye murdar kadınlara odun dağıtmak gibi yerinde bir harekette bulundu.” (22 Ocak 1938). Haberde havaların soğuk olması nedeniyle belediyenin odun dağıtacağı fakirler, sadece kadınlardır. Öte yandan haberin devamında ve ardalan bilgisi olarak yakacak fiyatlarının çok

ucuz olduğu bilgisi verilmiştir. Yani aslında mevcut ekonomik yaşamın, oldukça iyi olduğu ve sadece çaresiz kadınlara yakacak yardımı yapılmasının olası olduğu belirtilmiştir.

4.3.1.2.3. Haber Kaynakları

Haberin yorumdan arınmış bir dile sahip olması gerektiğine ilişkin bir kabul, haber yapma sürecinde gazetecinin kaynak kişilere bağımlılığını artırmıştır (İnal, 1996, s.22). Haberin güvenilirliğini artırmak bakımından haber kaynakları içinde kamu görevlilerinin ağırlığı fazladır (Bulut ve Yaylagül, 2004, s.136). İncelenen haberlerde genel olarak muhabirin kendisi haber kaynağıdır. Muhabirin/gazetecinin dışındaki tek haber kaynağı ise 26 Kasım 1934 ve 10 Aralık 1936 tarihlerindeki iki haberde yer alan Başbakan İsmet İnönü'dür.

“Başvekil İsmet Paşa Hazretleri: Dünyanın en müşkil ve büyük sanayii olan şeker sanayii gazi devrinde, Gazinin direktifleriyle memleketimizde sekiz sene gibi çok kısa bir zamanda Alpullu, Uşak, Eskişehir ve Turhal fabrikalarıyla en yüksek tekamülüne mazhar olmuş ve memleket şeker ihtiyacı tamamıyla kapanmıştır.” (22 Ekim 1934).

4.3.2. Mikro Yapıya Yönelik Analiz

Mikro yapı çözümlemesinde, sentaktik çözümleme, bölgesel uyum, sözcük seçimleri, haber retoriği çözümlemeleri yapılmaktadır. Cümle yapılarının aktif ya da pasif olması, basit ya da karmaşık olması, cümleler arası nedensel ve işlevsel ilişkiler, kullanılan fotoğraflar, bilgiler ve görgü tanıklarının ifadeleri mikro çözümlemede dikkat edilmesi gereken noktalardır (Özer, 2015, s.247).

4.3.2.1. Sentaktik çözümleme

Sentaktik çözümlemede irdelenen cümle yapılarının aktif ya da pasif olması haberde ideolojik olanın ortaya çıkarılması açısından önemlidir. Haberde dile getirilen eylemlerin kim tarafından yapıldığının gizlenmesi, eylemlerin sorumluların açığa çıkarılmaması anlamına gelmektedir (İnal, 1994, s.156). İncelenen haberlerde başbakanın tanıklığı başvurulduğu veya bizzat kendisinin haberin aktörü olduğu durumlarda aktif cümle yapıları dikkat çekmektedir:

“Paşa nutkunun sonunda davetlileri fabrikada gezmeye çağırmuş ve fabrika gezilmiştir.” (22 Ekim 1934).

“Başvekil İsmet Paşa hazretleri şu nutku ira etmişlerdir.” (26 Kasım 1934)

“Başbakanımız İsmet İnönü, Türk parasının en emin bir para olduğunu daima söyledi.” (10 Aralık 1936).

“Başvekilimiz İsmet İnönü ziraat davasını da ele almış bulunuyor.” (17 Temmuz 1937).

“Cumhurluk idareimiz yurdun her yönünde, her tülü yükseltme işleriyle durmadan uğraşiyor.” (11 Eylül 1937).

4.3.2.2. Bölgesel Uyum

Bir olay ya da olgunun aktarımı olan haber, kronolojik bir düzen içinde anlatılan öyküden farklıdır. Bu nedenle de haber metinlerinde birbirini takip eden cümleler arasında açık bir nedensellik ilişkisi bulunmayabilir (İnal, 1994, s.156). Fakat birbirini izleyen cümleler arasındaki yargıların birbirini desteklemesi ve güçlendirmesi veya referans alması söz konusu olabilir. Cümleler arasındaki bu ilişki(sizlik) veya uyum(suzluk) söylemin yeniden üretimiyle ilgilidir.

7.Tutum Yedigününden ötürü çarşının birçok yerlerine M.İ.T.C. tarafından tutum hakkında yazdırılmış güzel sözleri taşıyan levhalar astırılmış ve bu levhalar yedigün halkımızın gözü önünde

bulundurulmuştur. 2.Evvelki Cuma günü Plevne, Kılışaslan ve Yeşilirmak mekteplerinde tutumun iyilikleri hakkında müsamereler verilmiştir. 3.Bu son Perşembe günü akşam ise Plevne salonunda Ortamektep talebeleri tarafından çok güzel ve enteresan bir müsamere verilerek talebe velilerine unutulmaz saatler yaşatılmış “(..). ” (29 Aralık 1934).

Bu üç cümle arasında bölgesel uyum ilişkisi bulunmaktadır. İlk cümle ile ikincisi arasında referans ilişkisi bulunurken, ikinci ve üçüncü arasında nedensellik ilişkisi kurulduğu söylenebilir. “1.Yedinci artırma ve yerli malı haftası birinci Kanunun on ikisinde başlıyor. 2.Her yurddaşın kazancının hepsini harcamayarak bir kısmını arttırması refah ve saadetinin bir garantisidir.” 3.Her yurddaşın kazancının hepsini harcamayarak bir kısmını arttırması refah ve saadetinin bir garantisidir.4 Fakat arttırılan parayı nerede saklamalıdır? 5.Şüphesizdir ki tasarruf edilen paranın bir köşede saklı bırakılması ulusal servetin bir kısmının hareketsiz ve faydasız kalması demektir. 6.Bu sebepten arttırılan paranın ekonomik sahada rolünü yapılması için bunların bankaya verilmesi lazım gelir” (10 Aralık 1936).

Bu altı cümle arasında bölgesel uyum ilişkisi bulunmaktadır. İlk ve ikinci cümle arasında referans ilişkisi, diğer cümleler arasında ise nedensellik ilişkisi mevcuttur.“1.Türklüğün kendine mahsus öyle halleri, ananeleri vardır ki onlar milliliğin öz nişaneleridir. 2. Kiler ve ambarı bu arada sayabiliriz. 3. Kiler şehrin, anbar köyün kışlık erzak deposudur. 4. Şehirde kilerin, köyde anbarın sahibi ev kadınıdır. 5. Kadının baş vasfı ev kadınlığıdır. 6. Evine sahip olmayan kadın yuvasını kaybetmiş veya yuvasız kalmış kuş gibidir.7. Hatta bunun için değil midir ki dilimizde yuvayı yapan dişi kuştur sözü vardır. 8. Bu söz de pek açık gösterir ki aile yuvasının özü, ısıtı kadındır” (24 Temmuz 1937).

Bu altı cümle arasında bölgesel uyum ilişkisi bulunmaktadır. İlk ve ikinci cümle; ikinci ve üçüncü cümle ile altı ve yedinci cümle arasında referans ilişkisi; beş ve altı arasında nedensel ilişki ve ilk cümle ile diğerleri arasında da nedensel bir ilişki vardır.

4.3.2.3. Sözcük seçimleri

Haberin çözümlenmesinde en önemli unsurlardan birisi haberde kullanılan sözcüklerin seçimidir. Çünkü haber metinlerinde seçilen sözcükler, söylemin oluşturulduğu, yansıtıldığı ve yaklaşımın dışı vurulduğu unsurlardır (Bulut, Yaylagül, 2004, s.138). Öte yandan bu seçim, iktidar söylemlerin gizlenmesinde önemlidir ve seçilen sözcükler aracılığıyla, toplumsal aktörler hakkındaki temel inanç ve ideolojiler habere yansıtılır (Van Dijk’tan akt. Özer, 2009, s.92).

İncelenen haberlerde, Yeşil Amasya’nın uygulanmakta olan ekonomik politikaları ve hükümeti verdiği desteğin ideolojik yaklaşımını dışı vuran sözcükler ve ifadeler kullanıldığı görülmektedir. Öncelikle gazetenin “Cumhuriyet korucu ve yapıcı bir varlıktır” (26 Kasım 1934), “Korucu, işletici ve yapıcı Devlet” (3 Temmuz 1937) ifadeleri doğrultusunda rejim, devlet ve hükümeti desteklediği söylenebilir. Başbakan ve cumhurbaşkanından söz edilen haberlerde bazen onların asker kimliklerini de vurgu yapılarak, “paşa” unvanı ve “paşa hazretleri” (22 Ekim 1934) ifadeleri kullanılmıştır. Bu ülkenin içinde bulunduğu ekonomik zorluğun ve devlet yöneticilerinin uyguladıkları ekonomik politikaların başarılı olduğu/olacağı düşüncesinin, milli mücadele referansı üzerinden iması olarak görülebilir. Milli ekonomi ile milli mücadele arasında bir ilişkinin kurulması ve bireylerin milli ekonominin yaşatılması ve yüceltilmesi konusundaki sorumlulukları haber metinlerinde açıkça ifade edilmektedir.

“Yurdunu korumak için şimdiye değin kanını bağışlamaktan geri kalmamış olan millet ve ulu soyumuz, (?) damarlarında bu kanı taşıyacağı gibi bu duygunun yanı başında bir de yerli malı

almak ve kullanmak işinin yer aldığını artık görgü gibi sezmiş ve anlamış bulunmaktadır (10 Aralık 1934).

Haber metinlerinde ayrıca “biz” ve “öteki”nin tanımlamasın da değinmek gerekir. Öteki, “ecnebi” (22 Ekim 1934); “biz” ise “Ulu soyumuz”, “yurdunu seven Türk çocuğu”, “bağrında yurt sevgisi taşıyan Türk oğlu” (10 Aralık 1934) olarak ifade edilmiştir. Fakat bu kadarla sınırlı değildir. Çünkü bu özellikleri taşımanın yanında vatandaştan beklenen milli ekonominin ilerlemesi için çalışmaktır. Bunun yolu da tutumlu olmak, tasarruf etmek, yerli malı kullanmaktan geçmektedir. Bu durumun hatırlatılması için gazete, hemen her gün “yurddaş!” sloganıyla haber metinlerinin içinden halka seslenmektedir.

4.3.2.4. Haber Retoriği

Retorik, fotoğraf, resim, rakamsal veriler ile uzman ve/veya tanıklardan yapılan alıntılar kapsayarak haberin inandırıcılığının sağlanmasında rol oynamaktır (Devran, 2010: 66). İncelenen haberlerden sadece bir tanesinde fotoğraf kullanıldığını belirtmek gerekir. Bu fotoğraf, fabrika açılışında haber değeri olarak öne çıkan başbakan İsmet İnönü’ye aittir ve haberin çerçevelenmesini desteklemek için kullanılmıştır. Haberlerin inandırıcılığını artırmak için başvurulan yöntemlerden birisi, başbakanın söylemleri, diğeri ise istatistiklerdir. “Başbakanımız İsmet İnönü, Türk parasının en emin bir para olduğunu daima söyledi. Hakkı varmış bak en sağlam gibi görünen yabancı paralar bile %30 düştükten sonra, Türk parası sapa sağlam yerinde duruyor” (10 Aralık 1936). “Celal Bayar kabinesinin isabetli görüşlerinden birisi de ucuzluktur ki, tatbikine başlanmış bulunuyor. Bu cümleden olarak kaput bezi fiyatlarındaki %12 tenzilatı kayıt etmek ilan olunur.

İnanırlılığı artırmak için başvurulan bir diğer yöntem ise, resmî kurumların raporlarıdır. “Başkanımız İsmet İnönü, Türk parasının en emin olduğunu daima söyledi. Hakkı varmış bak en sağlam gibi görünen yabancı paralar bile %30 düştükten sonra Türk parası sapa sağlam yerinde duruyor” (10 Aralık 1936). “Ulusal Ekonomi ve Artırma Kurumumuz nasıl çalışıyor? 21 Mayıs 1937 tarihinde toplanan 4 üncü kongreye verilen çalışma raporu” (3 Temmuz 1937).

Bir başka yöntem ise olayı sayılarla anlatmaktır:

“Fabrika altı aylık kısa bir zaman içinde yapılmıştır. Fabrikanın yapılması için işçilere ve ameleye 850 bin lira ödenmiştir. Fabrikanın makineleri ve inşaat malzemesi ve pancar nakliyesi için devlet demir yollarına bir milyon lira ödenmiş olacaktır. Fabrikanın yapılması için günde 4500 işçi ve amele çalışmıştır. Bunlardan yalnız 150 kadarı ecnebidir. Fabrika işlerken çalışanlardan 14 memur yurdumuzda yüksek tahsil görmüştür. 16 memur lise mezunudur. 47 memur ortamektep mezunudur. 120 işçi ve sanatkardır, yalnız 49 ecnebi mütehassis, mühendis ve sanatkar çalışmıştır. Bu sene fabrika için 450 köyde 7000 köylü pancar ekmiştir. Bu sene pancar bedeli olarak köylüye 600 bin lira ödenecektir. Gelecek seneler bir milyon iki yüz bin lira ödenecektir.” (22 Ekim 1934).

Bir diğer ikna yöntemi ise duygulara seslenmedir. Bunun için kavramların başında “Türk” gelir. İncelenen hemen tüm haberlerde “Türk ekonomisi”, “Türkleri refaha kavuşturacak çalışmalar”, “Türk ulusu”, (18 Kasım 1937); “Türkler” (26 Kasım 1934); “Türk çocuğu”, Türk oğlu”, (10 Aralık 1934); Türk sermayesi”, “Türk emtiası” (10 Aralık 1936); “Türk kadını” (24 Temmuz 1937) gibi kullanımlar göze çarpmaktadır. “Türk” kavramı milli ekonomi kurmak için gereken topyekûn mücadelenin anahtar kelimelerinden birisi, belki de en önemlidir. Bununla ilgili olarak kazanılmış bir mücadele olarak milli mücadeleye referans verilmesi de aynı zamanda inandırıcılığı artıran

unsur olarak değerlendirilebilir. Ayrıca kadının bu mücadeleyi evde, erkeğin ise ev dışında gerçekleştirdiği/gerçekleştirmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Çünkü erkeklere doğrudan seslenilerek, ekonominin geldiği nokta hakkında sayılar üzerinden bilgi verilerek ikna edilmektedir: “Sayın Baylar”, (...) bankalardaki tasarruf hesapları daha 1929 senesinde 17 milyon lira iken 1936 senesinde 75 milyona varmış bulunuyor” (24 Temmuz 1937). Erkeğin getirdiği parayı tasarrufa çevirecek kadın ise, nasıl davranması gerektiğini, atalarından öğrenecektir: “Eski kadın, Türk kadını bunu bol bol başardı”(24 Temmuz 1937).

Bir başka ikna yöntemi ise inandırıcı bilgilere yer verilmesidir. Olaylar arasında kurulan neden sonuç ilişkileri ve basitten karmaşığa olayların sırasıyla anlatılması yoluyla, okuyucular tutumlu davranmaları ve küçük tasarruflarla ekonominin güçlenmesine katkı sağlayacaklarına ikna edilmeye çalışılmaktadır.

“Çocuklarımızdan başlayarak yaşlılarımıza kadar, kazanılanın bir kısmının, ekonomik işlerde kullanılmasını temin maksadıyla, milli bankalara yatırmak fikri ve ihtiyacı kültür yüksekliğine delâlet eder, bankalarımızdaki tasarruf hesaplarının yekununu bilmeyen yoktur. Bu yekûn gelecek yıl daha ziyade kabaracaktır. Bankaya verilen küçük tasarrufların pek büyük kıymetler meydana getireceğini, bu kıymetlerin iş sahasını ve iş hacmini genişletmeye yarayacağını anlamak bu kıymetler milli iktisadın ilerlemesine hizmet edeceğinden bunun yanı zamanda vatani bir vazife olduğunu bilmek (...)” (18 Kasım 1937).

Haberler sloganvari ifadelerle birlikte verilmiş ve okuyucu harekete geçirilmeye çalışılmıştır. Bu konuda “yurddaş(yurttaş)” oldukça sık kullanılan bir kelimedir. Türkiye Cumhuriyeti devleti sınırları içinde yaşayan tüm bireylere seslenen bu adlandırma ile, bir taraftan toplumun tüm kesimlerine kapsayıcı bir dille aynı anda seslenilmekte, diğer taraftan da bireylerin devlete olan sorumlulukları hatırlatılmaktadır. “Yurddaş! Artırma bir alıştırma işidir. Çocuğunu küçük yaştan artırmaya alıştır.” (18 Kasım 1937). “Yurddaş! Bankada Türk paran mı var? Korkma, çünkü Türk parası en sağlam paradır.” (10 Aralık 1936).

5. SONUÇ

Türkiye’de basın, başlangıcından itibaren siyasal iktidarın denetiminden uzaklaşmamış ve iktidarın söylem ve eylemlerinin halka duyurulması ve benimsetilmesine aracılık etmiştir. Araştırmamıza konu olan 1930’lu yıllar, dünyada yaşanmakta olan bir ekonomik krizin etkisiyle devletin ekonomiye müdahalesinin derinleştiği ve bu müdahalenin araçlarının da halka benimsetilmesinin iktidar nezdinde oldukça önemli olduğu yıllardır. Bu çalışmada 1930’lu yıllarda ekonomi haberlerinin nasıl aktarıldığı ve dolayısıyla siyasal iktidarın söylemlerinin nasıl yeniden üretildiği yerel basın üzerinden irdelenmiştir.

Çalışmada, elde edilen en önemli sonuç, Yeşil Amasya’nın iktidarın ekonomi politikalarını desteklediği ve bu politikaların uygulanması ve halka benimsetilmesi konusunda önemli bir rol üstlendiğidir. CHP iktidarı ile oldukça yakın olan gazetenin diğer tüm haber ve yorumlarda olduğu gibi, ekonomi haberlerinde de siyasal iktidarın söylemlerinin iktidarın diliyle haber metinlerine yansıttığı görülmektedir. Ekonomi politikaları veya uygulamalar ile ilgili hiçbir olumsuz haber, gazete sayfalarında yayınlanmamıştır. Ekonominin mimarı olarak öne çıkan ve haber değeri olan isim başbakan İsmet İnönü’dür. Ayrıca halkın harcama davranışlarını yönlendirmek ve (ulusal) sermaye birikimine destek olmak amacıyla kurulan kurum ve kuruluşlar gazetenin haber değeri atfettiği diğer unsurlardır.

Haberleri siyasal iktidarın diliyle yapan Yeşil Amasya, ülkede iktisadi bir uyanışın oluşmasına destek olmak amacıyla, haberlerde sık sık “yurttaş” adlandırmasıyla tüm topluma seslenmekte ve milli mücadeleye referans vererek toplumu yeni bir mücadelenin içinde olduğuna inandırmaktadır. Fakat tüm seslenmelerin “Türk” kavramı üzerinden yapılması, toplumdaki tüm farklılıkların dışlandığı ve türdeş bir toplumun sürekli dile getirilmesi oldukça önemlidir.

Öte yandan Kemalist modernleşmenin kadınlara milli birlik ve düzenin korunması hususunda yüklediği görevlerin izleri, Yeşil Amasya'nın incelenen metinlerinde de görülmektedir. Çünkü kadınlar, “Türk kadını” olarak, ekonomi gibi erkeklerin kontrolündeki bir konuda, ancak ev ve aile üzerinden tasarrufu sağlamak, yani erkeğin kazandığını biriktirmekle görevlidirler. Bunu da atasından aldığı feyizle gerçekleştirecektir. Ekonomi bağlamında gündeme gelen bir diğer kadın profili de yardıma muhtaç ve dolayısıyla “fakirlik” kavrayışının gösterenidir ve elbette devlet yardım elini uzatacaktı.

Gazete, siyasal iktidarın milli ekonomi yaratma konusunda üzerine düşeni fazlasıyla yaptığını kanıtlamaya çalışırken, aslında ekonominin sorumluluğunun iktidarda olduğundan hiç bahsetmemiştir. Bunun yerine, yurttaşların da tasarruf ederek ve yerli malı kullanarak sorumluluklarını yerine getirmesi gerektiği belirtilmiştir.

İncelenen haber metinlerinde, elde edilen en önemli bulgulardan biri de haberlerde ardalın ve bağlam bilgisine yer verilmemiş olmasıdır. Böylece sınırları haberde sunulan bilgilerle ve referanslarla çizilen bir çerçeve okuyucuya sunulmuştur.

İncelenen haberlere ilişkin bir başka bulgu, inandırıcılığını artırılması için siyasal aktörlerin demeçleri, sayısal veriler ve Türklük kavramının kullanılmış olmasıdır.

Sonuç olarak, oldukça erken tarihli bir yerel gazete olan Yeşil Amasya'nın ekonomi haberlerini nasıl aktardığı ve bu aktarma sürecinde kullandığı dili irdeleyen bu çalışmada ortaya çıkan en önemli sonuç, gazetenin ideolojik yönelimi ile haber dili arasında doğrudan ve olumlu bir ilişkinin varlığıdır. Çalışmada incelenen tarihsel süreç, aynı zamanda, Tek Parti iktidarının Atatürk'ten İnönü'ye geçişine de tanıklık etmiştir. Fakat bu değişiklik, gazetenin dilinde herhangi bir söylem değişikliğine neden olmamıştır. Çalışma kapsamında incelenen haberlerin, çalışmanın kapsadığı süre dikkate alındığında sayıca fazla olmadığı söylenebilir. Fakat öte yandan söz konusu tarihsel süreçte gazetenin haber içerikli yazılarının da son derece az olduğunu ve ekonomi haberlerinin tüm haberler içinde önemli bir yer tuttuğunu belirtmek gerekir.

Yeşil Amasya'nın söz konusu tarih aralığında incelenen nüshalarıyla ilgili olarak yapılacak son bir tespit, bir başka çalışmanın konusu olarak ele alınabilecek bir durumdur. Bu da ekonomi ile ilgili hiç haberde Atatürk'e yer verilmemiş olmasıdır. Siyasal bağımsızlıktan daha önce ekonomik bağımsızlığa öncelik veren ve daha Cumhuriyet ilan edilmeden 17 Şubat 1923'te İzmir İktisat Kongresinin toplayan Atatürk'ün kendi adıyla anılan bir tarihsel süreçte ekonomi bağlamında gazete sayfalarında yer almaması oldukça ilgi çekicidir.

KAYNAKÇA

Alankuş, S. (2005). BİA ve BİA eğitim çalışmaları üzerine, gazetecilik ve habercilik (ss. 15-32). İstanbul: IPS İletişim Vakfı.

Atabek, G. Ş., Atabek, Ü. (2007). İletişim çalışmalarında göstergebilimsel çözümleme. Ü. Atabek ve G. Atabek. (Der.) Medya metinlerini çözümlemek içinde (s.165-185). Ankara: Siyasal Kitabevi.

-
- Boratav, K (1992). İktisat tarihi (1908-1980) Mete Tunçay ve diğerleri (Ed). Türkiye tarihi 4 çağdaş Türkiye 1908-1980 içinde. (s.265-354). İstanbul: Cem Yayınevi.
- Bulut, S., & Yaylagül, L. (2004). Türkiye'deki yazılı basında Yargıtay ve mafya ilişkisine yönelik haberler. *İletişim dergisi*, 19, 119-142.
- Büyükkantarcıoğlu, S. Nalan (2012). *Söylem incelemelerinde eleştirel dilbilimsel boyut: Eleştirel söylem çözümlemesi ve ötesi*. Ömer Özer (Ed.), Haberi Eleştirmek içinde (s.161-197), Konya: Literatürk.
- Curran, J. (1997). *Medya ve demokrasi: yeniden değer biçme*. Süleyman İrvan (çev. ve der.). Medya kültür siyaset (139-198). Ankara: Ark Yayınevi.
- Dedeoğlu, G. (2013). Medya ve iletişim çalışmalarında Teun A. Van Dijk'in yaklaşımı bağlamında eleştirel söylem çözümlemesi ve söylem olarak haberin çözülmesi, *Sosyal Bilimler Dergisi* 3(1), 38-58.
- Devran, Y. (2010). Haber söylem ideoloji, İstanbul: Başlık Yayınları.
- İnal, A. (1996). Haberi okumak, İstanbul: Temuçin Yayınları.
- İnal, A. (1997). Haber metinlerine eleştirel bir bakış: Temel sorunlar ve örnek çalışmalar. *AÜ İLEF Yıllık* 94, 135-165.
- Jorgenson M., L.J. Phillips (2002). Discourse analysis as theory and method. London: Sage.
- Kepenek, Y & Yentürk N. (2001). Türkiye ekonomisi. İstanbul: Remzi Kitabevi
- Koçak, C. (1992). *Siyasal tarih*. Mete Tunçay ve diğerleri (Ed). Türkiye tarihi 4 çağdaş Türkiye 1908-1980 içinde. (s.85-173). İstanbul: Cem Yayınevi.
- Koloğlu, O. (2016). *Osmanlı'dan 21. yüzyıla basın tarihi*. İstanbul: Pozitif Yayınları.
- Lippman, W. (1945). *Public opinion*. New York: The Macmillan Company.
- Özer, Ö. (2001). *Haber söylem ideoloji: eleştirel haber çözümlemeleri*. Konya: Literatürk Yayınevi.
- Özer, Ö. (2009). *Eleştirel haber çözümlemeleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Yayınları.
- Özer, Ö. (2015). *Teun Adrian Van Dijk örneğinde eleştirel söylem çözümlemesi*. B. Yıldırım (Ed). İletişim araştırmalarında yöntemler içinde (s.197-286). Konya: Literatürk.
- Şen, F. Avşar, Z. (2012). Türkiye'de neoliberal politikaların haber medyasına yansımaları: Anaakım medyanın ekonomi haberleri üzerine bir inceleme. *İletişim Kuram ve Araştırma*, 35, 42-60.
- Tekeli, İ.; İlkin, S. (1983). *1929 dünya buhranında Türkiye'nin iktisadi politika arayışları*. Ankara: Orta Doğu Teknik Üniversitesi Yayınları.
- Van Dijk, T. A. (1993). Principles of critical discourse analysis. *Discourse & Society*, 4(2), 249-283. doi: 10.1177/0957926593004002006
- Van Dijk, T.A., (1988). *News as discourse*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publ.
- Yalman, A. E. (2018). *Modern Türkiye'nin gelişim sürecinde basın 1831-1913*. B. Keşoğlu (çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
-

SUMMARY

The subject of this study is presentation of economy news in local media in 1930's, when intense statist policies were applied, following establishment of the Republic. The aim of this study is to examine how single party era economy politics were presented in local media through discourse analysis.

The 1929 economic crisis, which is one of the major economic crisis in the World, negatively affected newly founded Turkey, which was struggling to develop through state interventions. The devaluation in Turkish currency, significant decrease in price of export goods, and the crisis resulted by export problems led the government to adapt new economic policies. Insufficient strength of private sector resulted with extremely limited capital stock, so strict etatism was adopted as economic system. The most significant measures were to prevent decrease in devaluation of Turkish currency, and to limit imports in order to maintain self-sufficient economy. In order to execute these measures, namely to ensure adaptation and implementation of new economic measures, National Economy and Austerity Association was established. Eventually the name of the institution was turned into National Economy and Savings Agency.

In this process, press was one of the leading tools to announce and integrate economic policies and practices in public sphere. This finding would be quite appropriate, if we look at the function of newspapers from the arise of press until the period, which this study is focused on. Because, the first Turkish newspaper "Takvim-i Vekayi", was founded by state to announce policies to public. The following Turkish newspapers were broadcasted by a group of intellectuals and civil servants, who studied abroad by means of state. The (Anatolian) press, which contributed a lot in National Struggle period and in establishment of Republic, was constantly under surveillance of government.

A local newspaper was chosen for his study. Because the local press is the main source of information and news in the place, where people live and feel they are belonged to, and their economic perspective is relatively quite important. Therefore, the economy news of Yeşil Amasya newspaper, which was a local newspaper between 1930-1940 when strict economic policies were applied, were examined through discourse analysis. In other words, its role in establishment of social authority and which discourse framework was used, on what level and by which concepts this was conducted was elaborated upon economy news of Yeşil Amasya.

The news were elaborated through Teun A. Van Dijk 's disourse analysis model in order to analyse the discourse, where the existing power relationships are established and proceeded.

In the study, 159 volumes of Yeşil Amasya between 1930-1940, which was accessed in National library and İstanbul, were taken as samples. The economy news in these volumes were analysed in micro and macro level by using discourse analysis model of Teun A. Van Dijk.

The most important finding of this study is that Yeşil Amasya was supporting economic policies of the government and held important role in integrating these policies among public. The newspaper never contained a negative news or commentary about economic policies and practices of the government. It is quite significant that Atatürk, who gave priority to economic independence against political independence and held İzmir Economy Congress, did not take place in newspapers in economic terms within his era.

One another important finding is that, the press language Yeşil Amasya is the same /similar with the language of the government. Because the newspaper, often call all public as "citizen" and tried to convince people that they are in a new economic struggle with reference to the national struggle.

On the other hand, the signs of the duties, which were given to women by Turkish modernization approach to protect national unity and order, are observed in the examined copies of Yeşil Amasya. Because the women, as being “Turkish woman” are assigned in a patriarchal sphere, being economy, to save what men earn in the household.

Besides the newspaper, never saw a problem in Turkish economy nor defined political authorities as economically responsible. Yeşil Amasya gave all responsibility to public, by noticing that the public must save money and use local goods in order to fulfil their responsibilities.

Other findings are, in the examined news, that the background or contextual information was lacking and there is a positive direct link between ideological tendency of the newspaper and its language of news.

ÇOKKÜLTÜRLÜ TOPLUMSAL YAPILARDA DEĞİŞEN AİDİYET ALGILARI: YENİ TOPLUMLAR, YENİ AİDİYETLER

Barış ÇAĞIRKAN¹

Atıf/©: Çağırkan, B. (2019). Çokkültürlü toplumsal yapılarda değişen aidiyet algıları: yeni toplumlar, yeni aidiyetler. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 558-573. doi: 10.17218/hititsosbil.620067

Özet: Toplumsal aktörler insanlık tarihi boyunca her dönemde farklı biçimlerde toplum veya topluluklara aidiyet algısı inşa etmişlerdir. Ancak, aidiyet algısı inşa süreçleri toplumsal yaşamda meydana gelen değişimlerden fazlaca etkilenmiştir. Modern dönemde ana akım toplum yapısına bağlı olarak tek bir faktör üzerinden inşa edilen aidiyet algısı, günümüz çokkültürlü toplumlarında yoğunlaşan mobilizasyon süreçleri ve gelişen kitle iletişim teknolojileri sayesinde; bireylerin toplumsal hayatta girmiş olduğu sosyalizasyon süreçlerine bağlı olarak farklı şekillerde inşa edilir. Görece yeni olan bu aidiyet algıları, aynı zamanda hibrit aidiyetler olarak değerlendirilmektedir. Bu çalışmada toplumsal aktörlerin günümüz çokkültürlü toplum yapılarında aidiyet algılarının farklılaşması sonucunda değişen biz ve onlar algısının analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bireylerin aidiyet algısı inşa süreçlerinin değişimi sonucunda çokkültürlü toplum yapılarında ortaya çıkan hibrit aidiyetler üzerinden ana akım toplum yapısı içinde toplumsal aktörlerin biz ve onlar algısını nasıl değiştirdiği tartışılmıştır. Toplumsal aktörler farklılaşan sosyalizasyon ve mobilizasyon süreçleri sonucunda yeni aidiyet algıları inşa etmiş ve ana akım toplum yapısı içinde farklı topluluklara dahil olarak farklı 'biz' ve 'onlar' algısına sahip olmuşlardır.

Anahtar Kelimeler: Aidiyet, Çokkültürcülük, Uyum, Bütünleşme, Sosyalizasyon

Changing Understanding of the Sense of Belongingness in Multicultural Social Structures: New Societies, New Sense of Belongings

Citation/©: Çağırkan, B. (2019). Changing understanding of the sense of belongingness in multicultural social structures: new societies, new sense of belongings. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 558-573. doi: 10.17218/hititsosbil.620067

Abstract: Throughout human history, social actors have built a sense of belonging to society or communities in different ways in every period. However, the building of a sense of belongingness processes are heavily influenced by social changes, and the structure of a sense of belongingness has differed depending on the paradigms of each period. The Understandings of belongingness, which are generally built on a single factor depending on the structural characteristics of the mainstream society in the modern era, is increased by mobilisation and development of mass communication technologies in contemporary multicultural societies. The understanding of a sense of belongingness has been changed and diversified in multicultural societies, and individuals build a different sense of belongings in the same mainstream society depending on the socialisation process. Those belongings are considered to be the hybrid sense of belongingness. In this study, it is aimed to analyse the changing understanding of 'us' and 'them' as a result of differentiation of belongingness of social actors in contemporary multicultural society structures. It is discussed how the social actors change the understanding of 'us' and 'them' within the mainstream social structure through the hybrid belongings

that arise in the multicultural societies as a result of the change in the understanding processes of belongingness of individuals. As a result of differentiating socialisation and mobilisation processes, social actors have built a new understanding of belongingness and have a different understanding of 'us' and 'them by being included in different communities within the same mainstream societies.

Keywords: *Sense of Belongings, Multiculturalism, Adaptation, Integration, Socialisation.*

1. GİRİŞ

Sosyal etkileşimin en az görüldüğü ilk topluluklar da dâhil olmak üzere toplumsal aktörlerin yaşam süreleri boyunca devam eden kesinleşmiş tek bir aidiyet ve kimlik algısından söz etmek mümkün değildir. Toplumsal aktörlerin kimlik ve aidiyet algısı inşası ve yeniden inşası yaşamları boyunca sürmüştür. Bireyler her dönemin paradigmasına bağlı olarak farklı aidiyet algılarını ana akım toplum içinde diğer bireylerle girmiş oldukları sosyalizasyon süreçleri sonucunda inşa eder ve bu aidiyet algılarını yaşadıkları değişmelere bağlı olarak yeniden inşa ederler. Böylece egemen paradigma çerçevesinde inşa edilen aidiyet algılarının sürekliliği toplumsal hayatta meydana gelen değişmelere bağlı olmuş olur.

Toplumsal aktörler içine doğdukları toplum ve topluluğun kültürel, siyasi, ekonomik ve sosyal kodlarını doğdukları andan itibaren aile başta olmak üzere toplumun farklı kurumları (eğitim, din vb. gibi) aracılığıyla öğrenir ve içselleştirirler. Bu süreçte bireyler, öğrendikleri kodlar aracılığıyla toplumsal yapı içinde var olmalarını mümkün kılan gerekli bilgileri de öğrenmiş olurlar. İlk toplumlarda bireylerin küçük gruplar halinde yaşamaları ve görece daha dar olan sosyalizasyon alanları sebebiyle, bireylerin toplum/topluluk içinde diğer toplumsal aktörlerle olan iletişimleri ve sosyalizasyon süreçleri artmış ve bu süreç sonucunda da ortak soy, kültür, milliyet, yaşam alanı, dil, din vb. gibi faktörler üzerinden toplumun tamamını temsil eden bütüncül aidiyet algısı inşa etmişlerdir. Toplumun veya topluluğun tamamını kapsayan bu aidiyet algısı yine bütüncül bir 'biz' anlayışını ortaya çıkarmıştır.

Bireyler aidiyet algısı inşa süreci sonucunda toplum veya topluluk ile bir bütünleşme yaşarlar. Bu durum aynı zamanda, aidiyet algısı inşa edilen toplum veya topluluk içinde üyeler arasında bir 'biz' algısı yaratır. Biz algısının yaratılması ile birlikte 'negatif aidiyet algısının' bir sonucu olarak, aidiyet algısı inşa edilmeyen/edilemeyen ve öteki olarak görülen gruplar 'onlar' olarak görülür. İlk toplumlarda bireylerin en temel ihtiyacı olan "beslenme kaynaklarının kıtlığı, sahip olunan yiyeceklerin güvenliği, doğal hayatta tehlikelere karşı savunmasızlığı (yırtıcı hayvanlar, sel, deprem vb. gibi) ve yabancıların (diğer bireylerin) her türlü zararlı eylemlerine karşı açık olmasından dolayı, ilk toplumlarda ortaya çıkan 'biz' ve 'onlar' algısının temelinde güvenlik endişesi yatmaktadır (Levett-Jones ve diğerleri, 2007, s. 212). Aidiyet algısı inşa edilen toplum/topluluğun üyeleri arasında güven duygusu yaratılarak toplumsal aktörlerde birliktelik duygusu oluşur ve 'biz algısının' temelini bu birliktelik oluşturur. Aynı durumda aidiyet algısının paylaşılmadığı grup ve toplulukların üyelerine karşı güvensizlik endişesinden dolayı, söz konusu toplum veya toplulukların üyeleri 'onlar' olarak görülür.

Günümüz toplumlarının en temel farklılığı çokkültürlü toplum yapısına sahip olmasıdır. Bu toplumlarda bireyler kendi aidiyet algılarını içine doğdukları veya göç ettikleri toplum/topluluktan bağımsız olarak inşa edebilmektedirler. Toplumsal yaşamda meydana gelen değişimler bireylerin iletişim, toplum/topluluk, mekân, milliyet, ulus, kültür vb. gibi algıları da değiştirmiştir. Çoklu halen gelen aidiyet algıları, günümüz çokkültürlü toplumlarında toplumsal aktörler için karmaşık bir hal alarak, bireysel ve toplumsal/topluluksal anlamda hibrit aidiyet algılarını ortaya çıkarmıştır. Hibrit aidiyetler toplumsal aktörlerin yaşamları boyunca süren aidiyet algısı inşa süreçlerini temsil etmektedir. Bu çerçevede makale kapsamında, günümüz

çokkültürlü toplumlarında artan hibrit aidiyet algıları üzerinden toplumsal aktörlerin 'biz' ve 'onlar' algısının değişimi tartışılacaktır.

2. AİDIYET

Aidiyet kavramı sosyal bilimciler tarafından farklı şekillerde ele alınan bir kavramdır. Bu farklılığın temelinde aidiyet algısı inşa süreçlerinin, dönemsel olarak yaşanan değişimlerden fazlaca etkilenmesi yatmaktadır. Bu bağlamda toplumsal aktörler için toplum veya toplulukla bütünleşmede etkin olan faktörler kültürel, dini, sosyal veya politik bağlantılı olabilir. Her türlü insan birlikteliğinin oluşmaya başladığı ilk toplumlarda, bireylerin "etnik, kabile veya aileye ilişkin kimlik duyguları gelişmiş ve bireyler kendilerini ait oldukları gruba ve bu grup içindeki rollerine" göre tanımlamışlardır (Bilgin, 1999, s. 83). Toplumsal aktörler ait oldukları bu grup veya topluluk içinde kolektif bir bütünün parçası olma hissini (biz olma) yaşarken; aynı zamanda küçük gruplar içinde geliştirdikleri birincil ilişkiler ve aidiyet algıları da bireylere 'kimlik' sunmaktadır (Göker, 2015, s. 81).

İlk toplumlardan günümüze kadar "kimlik ve aidiyet algısı inşa çabaları, yaşam sürecinde iki temel insani saik olan güvenlik ve özgürlük arasında" değişkenlik göstermiştir (Bauman, 2010, s. 51). İnsanoğlunun görece daha korumasız bir yaşam sürdüğü bu dönemde vahşi doğayla mücadele, açlık, istilalar gibi doğal yaşamdan kaynaklı nedenlerden dolayı varoluşsal güvenlik endişesi son derece yüksek olmuştur. Bireylerin tehlikelere karşı duyduğu varoluşsal güvensizlik endişesi, doğal bir tepki olarak bireyleri topluluk içinde yaşamaya ve güven duyduğu diğer toplumsal aktörlerle bir arada olmaya yöneltmiştir. Bu durum sonucunda toplumsal aktörler kendilerini bir grubun veya toplumun parçası olarak görmeye başlamış ve topluma/topluluğa aidiyet algısı inşa etmişlerdir. Bu bağlamda ilk toplumlarda, toplumsal aktörler vahşi doğa karşısında daha savunmasız olmalarından dolayı aidiyet algılarını güvenlik endişesi temelinde inşa etmişlerdir.

Aidiyet algısı, toplumsal aktörlerin ilk toplumlardan günümüze kadar hemen hemen her dönemde farklı etmenler üzerinden inşa ettikleri, "inşa süreci sonucunda toplumla bütünleştikleri ve toplumsal yapının düzgün işleyebilmesi için önemli bir işlevi olan" bağdır (Elitaş ve Keskin, 2014, s. 162). Aidiyet algısı aynı zamanda belirli bir topluluğa 'uymak' ve o toplulukla özdeşleşmek isteyen bir duygu ve deneyim halindedir. Aitlik hali farklı toplum düzeylerinde (aile, arkadaş grubu, meslektaşlık, ortak hobiler vb. gibi) farklı şekillerde ortaya çıkan ve belirli bir sürecin sonunda gerçekleşen bir algıdır. Aidiyet, topluma/topluluğa yeni dâhil olan üyelerin ana akım toplumla uyum ve bütünleşmesini sağlaması açısından son derece önemlidir. Bu uyum ve bütünleşme sürecinde aidiyet algısı toplumsal aktörlerin öznel (biricik) kimliklerinin toplumsal yapı içinde var olabilmesi için bireyin kimliğinin ayrılmaz bir parçası olarak ön plana çıkmaktadır. Aidiyet algısı inşa süreci ise toplum veya topluluk içindeki sosyalizasyon süreçleriyle doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle, "aidiyet ve kimlik algısı hem sosyal olarak düzenlenmiş hem de bireysel olarak müzakere edilen karşılıklı etkileşimli olaylar olarak" görülebilir (Caxaj ve Berman, 2010, s. 5).

Aidiyet algısına sosyolojik anlamda baktığımızda, bireylerin yalnızlıktan kurtulması için işlevsel olan, ancak aidiyet algısının inşa edilmediği durumlarda bireyler için yıkıcı etki yaratabilen bir durumdur. Bireylerin toplumla bütünleşmesi ve toplumsal yapıya uygun olarak uyum içinde varlığını sürdürmesi son derece önemlidir. Aidiyet algısı bireylere toplumla bütünleşme, topluma uyum sağlama ve Aristoteles'in de vurguladığı üzere insanın en belirleyici özelliklerinden birisi olan politik ve toplumsal bir hayvan olmasından kaynaklı, diğer bireylerle bir arada yaşamasına imkân sağlar. Durkheim (1951, s. 150) ünlü 'İntihar' adlı çalışmasında; bencil (egoistic) intiharların toplumsal bağların gevşek olduğu, bireyin kendini yalnız hissettiği durumlarda

gerçekleştiğini ileri sürmüştür. Toplumsal aktörler içinde yaşadığı (aidiyet algısı inşa ettiği) gruba/topluluğa olan bağları zayıfladıkça ve mensubiyeti azaldıkça yalnızlık hisseder. Bu durum toplumsal aktörler için yaşamının anlamını yitirmesi demektir. Böyle bir durumda kalan birey, bu duruma son vermek için yaşamına son verir. Birey, daha geleneksel toplum/topluluk yapılarını sağladığı psikolojik destekten ve güven duygusundan yoksun olduğu bir dünyada kendisini kaybolmuş ve tek başına hisseder. Bu kayboluş ve yalnızlık, bireyin kendini tanımlama olanaklarından da giderek uzaklaştığı anlamına gelir. Bu durum, sonunda bireyler için yıkıcı bir hal alır ve toplumla bütünleşmeden uzaklaştığı ölçüde intihar etme riskini artırır. Durkheim İntihar çalışmasında özellikle toplumsal yapıda içinde ‘anomi’ (bireyin toplumla olan bağının kopması) haline vurgu yaparak bir köksüzleşme olarak nitelenebilecek olan toplum ve birey arasındaki kopuşu kendine özgü bir kavram ile açıklamıştır. Toplumsal yapı içinde “düzenin bozulduğu, ahlaki kuralların önemi kaybettiği, toplumsal kurumların işlevsizleştiği, topluma bir kaosun hâkim olduğu ‘anomi’ halinde” toplumsal aktörlerin toplumdan ve dolayısıyla toplumun/topluluğun bireylere sağlamış olduğu bütünün parçası olma halinden uzaklaşarak bir kayboluşun içine sürüklendiğini belirtmiştir (Ritzer, 2008, s. 96).

Aidiyet algısı daha öncede belirtildiği gibi dönemsel değişimlerden fazlaca etkilenmektedir. Örneğin geleneksel toplumlarda, bireyler içine doğdukları topluluk bünyesinde genel olarak kimlik ve aidiyet algılarını ‘hazır’ bulur ve toplumla bütünleşme sürecinde girdikleri sosyalizasyon süreçleri sonucunda da aidiyet algısına sahip olurlar. Ancak, günümüz toplumlarında toplumsal aktörler kimlik ve aidiyet algılarını diğer bireylerle girdikleri sosyalizasyon süreçleri sonucunda ‘kendi çabaları’ ile inşa etmektedir. Toplumsal aktörlerin kendi çabaları ile aidiyet algısı inşa ettiği sosyal çevre, toplumsal aktörlerin aidiyet kavramına yüklediği anlamı da değiştirmektedir. Bireylerin ilk toplumlarda olduğu gibi daha dar bir sosyal çevre içinde inşa ettiği aidiyet algısı, görece daha az karmaşık ve kapsayıcıdır. Bu bağlamda değişen sosyal çevre ve bu çevrenin yapısı, aidiyet algısının bireyler için daha karmaşık mı yoksa daha kolay anlaşılabilir mi olacağını belirlemektedir. Örneğin, dar bir sosyal çevrede ortak soy, kültür, dil, din gibi paylaşımları olan bireyler için aidiyet algısının çoklu olması veya bu faktörler dışında farklı bir kavram üzerinden inşa edilmesi beklenmeyen bir durumdur.

İlk toplumlarla kıyaslandığında aidiyet algısı mefhumunda yaşanan kırılmanın temelinde artan mobilizasyon süreçleri ve kitle iletişim araçlarının yaygın kullanımı yatmaktadır. Küreselleşme ile birlikte toplumsal aktörlerin zaman ve mekân anlamında yoğunlaşma yaşamaları ve sınırlar arasında daha kolay hareket edebilmeleri, sosyalizasyon süreçlerinin niteliğini değiştirmiş ve en önemlisi toplumsal aktörlerin sosyal çevrelerini genişletmiştir. Kitle iletişim araçlarının sağladığı yeni imkânlar, toplumsal aktörler için ürettiği yeni anlamsal pratiklerle birleştiğinde toplum yapılarının niteliği değişmiştir. Bunun sonucunda da “iletişimi uzam ve zamana bağlı olmaktan çıkararak iletişim teknolojileri, küresel bağıntılığın” önünü açmıştır (Elitaş ve Keskin, 2014, s. 164). İlk toplumlarda bireyin dışında önceden belirlenmiş halde bulunan aidiyet temaları, özellikle günümüz çokkültürlü toplumlarında artan mobilizasyon süreçleri, değişen aile algıları ve aile üyelerinin rolleri bağlamında ilk ve en temel eğitim kurumu olan ailenin kimlik ve aidiyet algısı inşa sürecinde toplumsal aktörlere bu algıları hazır halde sunma işlevini kaybetmesine neden olmuştur. Aile kurumunun bu etkisini kaybetmesi sonucunda sosyal ağlar, arkadaş grupları, serbest zaman etkinlikleri ve bu tür diğer etmenler, toplumsal aktörlere yaşamları boyunca öznel ve benzersiz aidiyet algısı/algıları inşa etme imkânı sunmuştur. Bu bağlamda günümüz toplumlarının çoğulcu anlayışı, toplumsal aktörler için son derece öznel olan algılar üzerinde farklılaştırıcı, önceden belirlenmemiş ve belirli süreçler sonucunda inşa edilen kimlik ve aidiyet algıları ortaya çıkarmıştır.

Değişen iletişim metotları ve sürekli gelişen teknoloji, içinde yaşadığımız dönemin dijital çağ olarak yorumlanmasına neden olmuştur. Dijital çağ olarak adlandırılan günümüzde, “küresel çapta bütünlüğe dayalı çoğulcu iletişim sisteminin temel özelliği, farklı toplum/toplulukların bütün kültürel ifade biçimlerini ortaya koyabilmesi ve bunları aktarabilmesidir” (Castells, 2008, s. 499). Bu durum toplumsal aktörlerin mekân, zaman, etnik köken, dil, din, ulus vb. gibi etmenlerden bağımsız olarak içinde yaşadığı toplum veya topluluk yapısına bağlı olmaksızın, kendi tercihleri ile bir topluluğa dâhil olma veya olmama durumuna karar verebilmesine imkân tanımaktadır. Modern dönemde ve öncesinde bireyler toplum veya topluluk içinde genel olarak yüz yüze iletişim kurabildiği ölçüde sosyalizasyon süreçlerine dâhil olabilirlerdir, ancak günümüzde yüz yüze iletişimin yerini mesaj, görüntülü arama, doğrudan sosyal medya aracılığıyla etkileşime geçme (paylaşımlara yorum yazabilme gibi) ve internet bağlantısı aracılığıyla zaman ve mekân fark etmeksizin iletişime geçebilme gibi yeni metotlar almıştır. Gelişen bu yeni iletişim kanalları, küresel ölçekli bir etkileşimin mümkün olmasını sağlamıştır. Bu durum küresel boyutta iletişim kanallarının sürekli açık olduğu, toplumsal aktörlerin geniş bir sosyalizasyon sürecine girdiği ve daha çoklu kimlik ve aidiyet algısı inşa süreçlerinden geçtiği anlamına gelmektedir.

Toplumsal aktörler içinde yaşadıkları ana akım toplum yapısı bünyesinde daha büyük, etkin ve fark edilebilen bir bütünün parçası olma ihtiyacı hissederler. Aidiyet algısının en önemli işlevsel boyutu olan güvenlik hissi vermesi toplumsal aktörler için son derece önemlidir. Ancak “bir yığının parçası olma duygusu, bireylerin diğerlerinden farklı ve özgün kılan özelliklerinin ortaya konmasını ve fark edilmesini zorlaştırabilir” (Kadıoğlu, 2013, s. 106). Bireyler kendisini güvende hissettiği güçlü bir yapının içinde olduğunu bilmenin verdiği rahatlık ve huzurdan tatmin olurken, aynı zamanda birey olarak farklılıklarını ve biricikliğini koruma çabasına girerek özgürlük duygusunun tatminini arar. Böylece, modern dönem ve öncesinde bireyler için aidiyet algısı inşa sürecinde en temel etken olan güvenlik endişesi, günümüzde özgürlük faktörü ile yer değiştirmiş olur. Toplumsal aktörler varoluşsal güvenlik krizlerinden kurtularak yaşadığı toplum/topluluk içinde veya yeni iletişim kanallarıyla farklı bir coğrafyadan bireylerle girdiği sosyalizasyon süreçleri ile kendi eşsiz ve biricik aidiyet algısını inşa ederler. Böylelikle, günümüzde toplumsal aktörler için güvenlik endişesinden sonra özgürlük faktörü aidiyet algısı inşa sürecinde önemli bir özne olarak ortaya çıkmış olur.

3. ÇOKKÜLTÜRLÜ TOPLUMLARDA AİDİYET ALGISI İNŞA SÜREÇLERİ

Aidiyet algısı inşa sürecinde etkili olan faktörlerden bazıları (din, dil, etnik köken vb. gibi) dönemsel olarak baskın gibi görünse de durumsal özelliklerine bakıldığında ilk toplumlardan itibaren farklı toplum/topluluk yapılarında aidiyet algısını şekillendiren faktörler neredeyse hiçbir zaman aynı olmamıştır. Aynı dönemde var olan iki farklı toplumda, toplumsal kurumlar benzerlik gösterse dahi aidiyet algısı inşa sürecinde etkin olan faktör benzerlik göstermemiştir. Farklı toplumlarda aidiyet algısını şekillendiren faktörlerin değişiklik göstermesinin altında yatan nedenlere baktığımız da ise doğal yaşam koşullarından kaynaklanabileceği gibi (iklim ve coğrafi yapı vb.), toplumsal yapının kendine özgü bir siyasi veya dini örgütlenmeye sahip olması gibi sosyal de olabilir. Özellikle modern dönemde yaygın olarak toplumlarda benzer olan durum sadece tek bir faktör üzerinden aidiyet algısı inşa ediliyor olmasıdır.

İnsanlık tarihinin en önemli değişimlerinden biri “bilime duyulan güven ve onun bilgisini diğer alanlardan üstün tutmanın neticesinde” (Yardımcı, 2017, s. 34) özellikle 1960 yıllardan sonra artmaya başlayan ve günümüzde en uç noktalara ulaşan kitle iletişim ve ulaşım araçları teknolojisinde yaşanan gelişmelerdir. Yaşanan bu gelişmeler sonucunda küreselleşme ve mobilizasyon artmış ve sosyal ağlar genişlemiştir. Tüm bu değişimler sosyalizasyon süreçlerini

arttırmış ve çeşitlendirmiştir. Bu değişimler, toplumsal aktörleri ve dolayısıyla toplum/topluluk yapılarını da etkilemiştir. Bu durumun en temel göstergesi çokkültürlü toplum yapılarının ortaya çıkışı olmuştur. Günümüz toplumlarının büyük bir çoğunluğu her geçen gün daha fazla çokkültürlü bir yapıya bürünmekte ve artan mobilizasyon ve sosyalizasyon süreçleri sonucunda sınırlar arası dolaşım hız kazanmakta ve kültürler arası etkileşim düzeyi artmaktadır. Bütün bu yeni oluşumlar, toplumsal aktörler için farklı toplum/topluluk yapılarına daha kolay dâhil olabilme veya çıkabilme anlamına gelmektedir. Taylor (1996, s. 82) bu durumu şu şekilde açıklamıştır: “Toplumların daha fazla geçirgen bir yapıya sahip olması ve artan mobilizasyon süreçleri farklı toplum/topluluklardan bireylerin farklı ana akım toplumlara dâhil olması anlamına” gelmektedir. Örneğin Liu’nun (2011, s. 407) belirttiği gibi “ten rengine ve kültürel geçmişe dayalı belirli bir etnik gruba bağlı olan birey, her zaman etnik kültürel değer ve normlarına uygun davranmaz”. Ana akım toplum yapısı içinde varlığını sürdüren toplumsal aktörler mensubu oldukları topluluğun değer ve normlarından bağımsız olarak bireysel tercihleri sonucunda farklı toplum/topluluklara mensubiyet duyabilir. Bu durum özellikle günümüzde, çokkültürlü bir yapıya sahip olan toplumlar da yağın olarak görülmektedir.

Çokkültürcülük kavramının tarih sahnesine çıkmasındaki en temel etmen artan mobilizasyon süreçleri ve bu süreçler sonucunda yaygınlaşmaya başlayan uluslararası göçler olmuştur. Çokkültürcülük kavramında “önceliğin uluslararası göç kavramına verilmesinin nedeni ise politik çokkültürcülük anlayışının göçmen kültürlerin ana akım toplum ile adaptasyonu üzerinden tartışılmasından” kaynaklanmaktadır (Yanık, 2013, s. 43). Çokkültürcülük politikalarının ilk ortaya çıktığı ülkeler olan başta Kanada, Avustralya ve Amerika Birleşik Devletleri’nde çokkültürcülük kavramı farklı gruplarının (başta göçmen grupları) ana akım topluma adaptasyonuna yönelik politikalar üzerinden değerlendirilmiştir. Ancak çokkültürcülük, farklılıkların kutsanması olmayıp; “etnisite, din, dil, cinsiyet, kültür gibi etmenlerden dolayı aynı ana akım toplumda varlığını sürdüren bireylerin değer ve bu değerlere bağlı anlam(landırma) dünyalarının farklı olduğu gibi başka toplum/topluluklarda varlığını sürdüren bireylerin de değer ve anlam dünyalarının farklı olabileceğine” işaret eder (Anık, 2012, s. 100). Diğer yandan Kymlicka, çokkültürcülük kavramını etnik kimliğe vurgu yaparak açıklar. “Göçmenlerin herhangi bir önyargı veya ayrımcılık korkusu yaşamaksızın, etnik geçmişlerini gizlemeden topluma dâhil olabilmeleri” olarak ele alır (Kymlicka, 1998, s. 48). Bazı durumlarda ana akım toplum üyeleri, azınlık gruplarının üyelerine karşı bir dışlama, aşağılama veya farklılıklarından vazgeçirme yönünde eylemlerde bulunabilir. Kymlicka’a göre çokkültürcülük bu tür durumları engeller.

Küreselleşme kavramı günümüzde siyasi, ekonomik, kültürel ve sosyolojik olarak farklı anlamlarda kullanılmakta ve çokkültürlü toplumların ortaya çıkmasında en önemli faktörlerden biri olarak görülmektedir. Birçok sosyal bilimci, küreselleşmenin aidiyet algılarını zayıflattığı ve toplumsal aktörlerin giderek daha zayıf aidiyet algılarına sahip olduğu yönünde tartışmalar ortaya atmıştır (Ritzer, 2011; Skey, 2010; Croucher, 2004). Bu tartışmaların temelinde küreselleşmenin aidiyet algıları üzerinde yarattığı etkinin her toplumda aynı olmadığı ve farklı toplum/topluluk yapılarında farklı etkiler yaratmış olması yatmaktadır. Bu argümanı şu şekilde genişletmek gerekirse; bazı azınlık gruplarında “yerel aidiyet biçimlerine olan mensubiyet artmakla birlikte, bu durum birçok farklı durumda küreselleşmenin felaketi olarak görülmektedir” (Geschier, 2011, s. 323). Bu durumun altında yatan temel neden hem ulusal hem de küresel ölçekte bireylerin daha yoğun şekilde mobilizasyon süreçlerine dâhil olmasıdır; bu sayede “toplumsal aktörler ait oldukları ve evlerinde (güvende) hissettikleri yerler hakkında daha fazla düşünme şansı bulmuşlardır” (Rios-Rojas, 2011, s. 65). Yoğun mobilizasyon ve küreselleşme süreçlerine maruz kalan bireyler kalabalık, büyük kentlerde daha fazla varoluşsal güvensizlik endişesi

yaşarlar. Bu durum bireyleri, aidiyet algısı inşa ettiği şeylere ve güven arayışını sorgulamaya yönlendirir.

Kimlik ve aidiyet algısı gibi toplumsal aktörlerin sahip olduğu her türlü farklılığa (bazı durumlarda bedensel engelli olmak gibi) göre değişiklik gösterebilen kavramlar, kültürel bağlamda belirli bir etkileşim durumunda bireyler tarafından oluşturulan, deneyimlenen ve iletilen yansıtıcı öz-imgelerdir. Kimlik ve aidiyet algısının, sosyalizasyon ve toplumsal aktörlerin bilişsel süreçleri sonucunda inşa edilmesi, çokkültürlü toplumlarda “kültürlerarası bir durumda yaşamını sürdüren azınlık konumunda olan grupların üyelerinin ana akım toplumun diğer üyelerinin istekleri veya kendi kararları ile varlıklarını ortaya koyma, tanımlama, değiştirme veya baskın kültüre meydan okumayı içeren bir etkileşim süreci” olarak tanımlanmaktadır (Ting-Toomey, 2005 aktaran Liu, 2011, s. 408). Bu noktada topluluk olarak ana akım toplum yapısı içinde var olabilme çabaları öncelikle bilişsel bir süreç olan tanımlamadan geçmektedir. Bireysel veya topluluk olarak bir tanımlama yapıldığında, bireyler yine sosyalizasyon süreçleri ile bu tanımlamayı değiştirebilir. Bu bağlamda topluluk olarak var olabilme ana akım topluma karşı bir meydan okuma olarak değerlendirilirken, aynı zamanda birey olarak kimlik ve aidiyet algısını tanımlama da topluluğa karşı bir meydan okumadır.

Ana akım toplum yapıları bünyesinde var olmaya çalışan azınlık grupları için bu tarz meydan okumalar merkezi başka yerde bulunan bir diaspora yaşamı sürdürmeleri anlamına gelmektedir. Kelime anlamıyla bir kopmuşluğu, dağılımlığı ifade eden diaspora, ana akım toplumun uzamının dışında yer alan örgütlenme biçimlerini ifade etmektedir. Günümüzde daha çok siyasi anlamıyla ön plana çıksa da bireylerin mekânsal olarak ayrı yerlerde olmasına rağmen zihinsel süreçler ile uzak oldukları ana akım topluma olan bağlarını sürdürmeleri olarak ele alınmaktadır. Zihinsel diaspora “bireyin zihninin, fiziki olarak bulunduğu uzamın ötesine geçerek sanal ortamlarda örgütlenmiş birimlere katılarak, sanal dünyada aidiyet algısı taşıdığı topluluğun içinde olmasıdır” (Seyhan ve Erciş, 2014, s. 4). Bu durum toplumsal aktörlerin içinde bulunduğu toplumdan “zihinsel anlamda bir kopma ve dağılma yaşadığına” işaret etmektedir (Elitaş ve Keskin, 2014, s. 183).

Toplumsal aktörler günümüz çokkültürlü toplum yapıları içinde bütün ve etkin olan ana akım yapının içinde kaybolmak bir diğer ifadeyle öznelliğini (bireyselliği) ortaya koyma imkânlarından uzak kalmak istemezler. Bu bağlamda içine doğdukları veya sonradan dahil oldukları ana akım topluma uyum ve adaptasyon sağlamanın dışında aidiyet algısı inşa etmemesi veya edememesi zihinsel diaspora bağlamında kökenlerine olan bağlılığını veya bir başka yönüyle farklı etmenlerden kaynaklı aidiyet algısı inşa ettiği diğer toplum/topluluklara olan aidiyetini güçlü tutar. Çokkültürlü toplum yapıları önceki dönemlerde olduğu gibi bireylerin bu farklı toplumlara olan aidiyet algısını değiştirmeye yönelik politikaları benimsemediği için bireyler içinde bulunduğu ana akım toplum yapısında varlığını sürdürürken farklı bir topluluğa aidiyet algısı inşa eder ve bu aidiyet algısını farklı şekillerde (yardımlaşma veya dayanışma dernekleri ve sosyal ağlarda oluşturulan gruplar gibi) güçlü tutar. Bu sayede birey tam anlamıyla bir kopuş yaşamaz. Zihinsel anlamda oluşturulan diaspora varlığını sürdürme imkânı bulur. Bu bağlamda çokkültürlü toplum yapıları içinde farklılıkların sürdürülmesi ve asimilasyon süreçlerinin sona ermesi gibi toplumsal aktörlerin kendi olabilmelerine imkân sağlamanın desteklenen bir durumken; ana akım toplum yapılarının çokkültürlü olması farklı gruplarının ana akım topluma aidiyet algısı inşa etmesini zorlaştıran bir etmen olarak ortaya çıkmaktadır. Çokkültürlü toplumlarda ana akım toplum içinde uyum ve bütünleşmeyi sağlayabilmesi açısından farklı azınlık gruplarının aidiyet algısı inşa etmesi gerek şarttır. Aksi takdirde bu durum ana akım toplum için sorun teşkil eden (ayrılıkçı hareketler ortaya çıkabilir) bir hal alabilir.

Çokkültürlü toplum anlayışı ile birlikte ana akım toplumun çıkarları doğrultusunda toplumsal aktörlerin özgünlüğünü feda etmemesi gerektiği ve her bireyin yaşamının bir diğeri kadar önemli olduğu anlayışı giderek yaygınlaşmaktadır. Bireylerin sahip olduğu farklılıklar ana akım toplum yapısı içinde kültürel çoğulculuğu simgelemektedir. Ancak Kymlicka'nın da ifade ettiği gibi "eğer bireyler ana akım toplum yapısı içindeki veya farklı toplumlardaki azınlık gruplara yönelik güçlü bir kimlik duygusu taşıyorsa, bu bireyler için derin ayrılıklar ve heyecan verici kılmalar yaşamaları mümkündür" (Kymlicka, 2015, s. 317). Çokkültürlü toplum yapılarında yine de ana akım toplumun üyeleri için azınlık grupları farklılıklarını sürdürme noktasında her zaman kontrol edilmesi gereken gruplardır. Tüm bu farklılıkları sürdürme noktasında azınlık gruplarını kontrol edecek güç ana akım toplum üyelerinde olmalıdır. Bu bağlamda çokkültürlü toplum yapılarında azınlık (farklı altkültür grupları) konumunda olan grupların ana akım topluma uyum sağlaması bütünleşmeden farklıdır. Ana akım toplum; yalnızca bireyleri tekil olarak değil, farklı grupları da kimlikler, çağrışımlar, diaspora bağlantıları dahil olmak üzere aidiyetler düzeyinde de tanır. Konuralp'in (2018, s. 144) belirttiği gibi "kimlikler dil, din, milliyet, ırk, sınıf ve toplumsal cinsiyet gibi temel öğelerin özgül bileşimiyle ucu açık olarak inşa edildiğinden, kimlikler öznellik ve öznelarasılık arasında bir gerilimi barındırır ve bu gerilim evrensellikten yalıtılmış bir tikellik dayatır". Toplumsal aktörler girmiş oldukları özgün sosyalizasyon ve mobilizasyon süreçlerinin yapısına bağlı olarak, ortak bir paylaşım imkân vermeyen kimlik ve aidiyet algısına sahip olabilirler. Bu durum bireylerin ana akım topluma aidiyet algısı inşa etme sürecini dolayısıyla ana akım toplumla uyum ve bütünleşmesini zorlaştırır.

Çokkültürcülük, toplulukların "her yönüyle birbirlerinden farklı olabileceklerini, bu nedenle toplumsal manzaraya farklı şekillerde dâhil olabileceklerini temsil eder" (Çağırkan, 2017, s. 9). Bu durum "farklı toplum yapılarında azınlık konumunda olan grupların modern öncesi dönemde olduğu gibi tek bir şablona göre aidiyet algısı inşa etmemeleri ve aidiyet algısı inşa ettikleri (bütünleştikleri) toplumu çeşitli şekillerde değiştirecekleri" anlamına gelmektedir (Modood, 2007, s. 78). Ancak ulus devlet anlayışının hâkim olduğu toplum yapılarında çokkültürcülük uygulamalarının "çoğulcu bir iklimde, uyum ve barış içinde yaşamayı değil; farklı milliyetçiliklerin birbirlerini üstünlük kurma ya da ayrılıkçı hareketleri ateşleme" (Konuralp, 2018, s. 144) gibi etkileri olduğu tartışılmıştır. Çokkültürcülüğün farklı grupları bünyesinde barındıran ana akım toplum yapıları için bir uyum ve bütünleşme getirmesinden ziyade, bu grupların ayrılıkçı hareketler içine girerek özerklik talep etmeleri gibi bütünleşmeden uzaklaştırdığı öne sürülmüştür. Çokkültürlü toplum yapılarında farklı grupların birbirine üstünlük kurma veya belli grupların ayrılıkçı hareketlere başvurmalarını önlemek için toplumsal yapı içinde siyasi örgütlenmeler farklı gruplara ve ana akım toplumun üyelerine karşı tarafsızlığını koruması son derece önemlidir. Çokkültürlü toplumlarda farklı grupların ana akım topluma aidiyet algısı inşa etmesi bir asimilasyon süreci değildir; azınlık grupları kökenlerinden gelen farklılıklarını koruyarak ana akım topluma aidiyet algısı inşa edebilmesi, çokkültürlü toplum yapısının sağlamış olduğu yeni bir 'aidiyet algısı inşa etme' yoludur. Bu yeni aidiyet algısı inşa etme yolu günümüz toplumlarında hibrit aidiyetlerin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

4. HİBRİT AİDİYETLER VE DEĞİŞEN BİZ VE ONLAR ALGISI

Bireylerin toplum/topluluk içinde varlıklarını ortaya koyabilmeleri için zihinlerinde belirli bir benlik taşımaları gerekmektedir. Benlik algısı inşa sürecinde, bireylerin toplumsal yapı içinde topluma/topluluğa inşa ettiği/edemediği aidiyet algıları son derece etkilidir. Benlik inşa sürecinde, genel olarak toplumsal aktörlerin mensubiyet duyduğu milliyet bağı, içerisinde bulunduğu toplumsal gruplar, yaşamını ve algılarını şekillendiren kültürel çevresi, değerler sistemi olarak dini inançları ve sahip olduğu anavatan algısı gibi toplumsal yapıda bütünleştirici

işlevi olan faktörler belirleyici olmaktadır. Bireylerin aidiyet bağımlı da ifade eden bu unsurlar; “bir taraftan bireyin neye, nereye ve nasıl ait olduğunu ifade ederken, bir diğer yandan ‘kim’ olduğunun da cevabını vermektedir” (Göker, 2015, s. 77).

Ulus devletlerin yoğun olarak görüldüğü modern dönemde “toplumsal aktörlerin etnik bir gruba aidiyet algısı inşa etmesi veya özdeşleşmesi bireysel seçimlerden çok toplum veya topluluğun sağlamış olduğu ‘faydaların’ etkisinde oluşan ve kısmi de olsa zorunlu bir durumdur” (Liu, 2011, s. 407). Modern dönemde ulus devletlerin temeli etnisite algıları, ortak bir soy, dil, ahlak, kültür ve ideoloji çerçevesinde paylaştıkları inanç ve düşüncelerden oluşmaktaydı (Bottomley, 1997, s. 45). Bu dönemde bireyler farklı grup ve toplumlarla karşılaştıklarında doğuştan getirdikleri (etnik köken gibi) ve sonradan içine doğdukları toplum veya topluluk ile girdikleri sosyalizasyon süreçlerini sonucunda öğrendikleri dil, kültür, din vb. gibi aidiyet algısını şekillendiren faktörlerden vazgeçmeme hususunda daha ısrarcı olmuşlardır. Bu vazgeçmeme sonucunda toplumsal aktörlerin aidiyet algısı, toplum veya topluluk bazında biz ve onlar olarak bir ayrıma uğramıştır. Biz ve onlar olarak ayrıldığında, toplumsal aktörler aidiyet algısı inşa ettiği toplum veya topluluğa bağlı kalarak farklı topluluklarda/toplumlarında varlığını sürdürmesine rağmen sahip olduğu farklılıkları sürdürme noktasında daha yoğun çaba göstermiştir. Bireylerin sahip olduğu farklılıklara olan bağlılıklarının sembolik işaretleri anadil, doğum yeri, kültürel gelenek ve görenekler, kıyafetler, değerler, deneyimler ve anma günleri vb. gibi etnik kimliklerini (Zevallos, 2008, s. 34) ve etnisite temelli aidiyet algılarını temsil eden özdeklerdir. Bu özdekler topluluk içinde tüm üyeleri bir arada tutar ve onlara kimlik ve aidiyet algısı kazandırır. Bir başka ifadeyle paylaşılan farklılıklar topluluk içinde üyelere biz algısı verir. Genel olarak azınlık konumunda olan grupların sahip olduğu, onu diğer gruplardan farklılaştıran faktörler sayıca az olarak görülebilir, ancak bu az olan faktör/faktörler daha belirgindir ve toplumsal aktörler sahip oldukları bu farklılıklarından vazgeçme noktasında son derece isteksizdir.

Toplumsal aktörlerin biz algısının belirgin olması aynı zamanda bireylere bir ‘kimlik’ algısı da verir. Bu bireyin sosyal kimliğidir ve onun sosyal sistemdeki aidiyetlerinin bütünüyle özellik kazanır: “bir cinsiyet sınıfına, yaş grubuna, sosyal sınıfa, ulusa vb. gibi aidiyet bireylerin sosyal kimliğini oluşturur” (Cuche, 2004, s. 155). Sosyal kimlikler hem içermeyi hem de dışlamayı bünyesinde barındırır. Sosyal kimlik belli faktörler üzerinden aynılık taşıyan gruba bir kimlik vererek içermeyi sağlar. Diğer yandan, kimlik vererek içerdiği grubu diğerlerinden ayırır ve grubun üyelerini diğer grupların üyelerinden farklılaştırır. Bu bağlamda “biz ve onlar algısı sosyal kimlik ve aidiyet algıları üzerine kurulu kategorileşme halidir” (Cuche, 2004, s. 115). Grup aidiyeti temelinde oluşan kolektif kimlikler, beraberinde bağlanmayı ve bütünleşmeyi getirir. Sosyal ilişkilerin devamlılığının sağlanmasında sosyal kimlik, insanları bir arada tutan bir sosyal bağ ve çimento işlevi gösteren bir nitelik taşır. Bu bağlamda sosyal kimlik bireylerin biz algısını güçlendiren en önemli faktörlerden biridir.

Çokkültürlü toplumlarda farklı aidiyet algılarının ortaya çıkması ve toplumsal aktörlerin ‘biz’ ve ‘onlar’ algısının değişmesinin nedeni ise bireylerin toplumsal gerçekliğe dayalı kültürel kodlarının giderek etkisini kaybetmesi ve etkisini kaybeden kodların yerine geçen kodların makineler aracılığıyla üretilmesi ve bunun sonucunda da aidiyet algısı odaklarının değişmesidir. Değişen aidiyet algısı odakları, artan mobilizasyon ve genişleyen sosyalizasyon süreçleri sonucunda farklılaşmıştır (çeşitlenmiştir). Toplumsal aktörler aile ve içine doğdukları toplum/topluluklardan öğrendikleri kültürel kodlardan bağımsız olarak, geçirdikleri sosyalizasyon süreçleri sonucunda aidiyet algılarının odağını kendileri belirlemeye başlamışlardır. İlk toplumlardan itibaren sosyalizasyon sürecinin en önemli noktası olan yüz yüze iletişim ve dar anlamda oluşturulan biz algısının yerini, sosyal ağlar aracılığıyla kurulan iletişim ve mekândan bağımsız olarak farklı odak

noktaları üzerinden inşa edilen biz algısına bırakmıştır. Bu yeni ortaya çıkan “sosyal ağlar, elektronik posta, dijital ortamda gönderilen direk mesajlar, sanal arkadaşlık grupları, oyun odaları vb. gibi internet uygulamaları aracılığıyla üyelerine arkadaşlık ve bilgi paylaşımı sağlayarak aidiyet hissi veren sanal ağlardır” (Haberli, 2012, ss. 124-125). Tamamen bireylerin kendi tercihleri ile dâhil oldukları veya çıktıkları bu sanal topluluklarda, toplumsal aktörler zaman, mekân, dil, din, kültür gibi modern dönemde aidiyet ve kimlik algılarını belirleyen kavramlardan bağımsız olarak farklı kavramlar üzerinden sahip oldukları farklılıklara bağlı olarak aidiyet algısı inşa edebilirler.

Toplumsal aktörlerin toplumsal yapı içinde görece dar bir çevrede diğer bireylerle doğrudan bir sosyalizasyon sürecine girmeden, zihinsel süreçlerle sanal dünyada ve görece daha geniş bir dijital ortamda kurduğu ilişkiler aidiyet algısını şekillendirmektedir. Bu durum sonsuz sayıda farklı toplulukların ve buna bağlı olarak da sonsuz sayıda aidiyet algısının inşa edilmesine imkân verir. Bu bağlamda sanal grup veya toplulukların ortaya çıkmasında etkili olan araçların sunduğu imgeler günümüz toplumlarında toplumsal aktörlerin aidiyet algısının boyutlarını ve yapısını değişime uğratmıştır. Toplumsal aktörler gündelik iletişim pratiklerinin büyük bölümünü sanal ortamda yaratılan anlam ve imgeler aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Sanal ortamın sağlamış olduğu çoğulcu anlayışlar bireylerin bu çoklu değişkenler arasında kendi eşsiz hibrit aidiyet algısını inşa etmesine imkân vermektedir. Hibrit kelimesinin anlamı Oxford İngilizce Çevrimiçi Sözlüğünde; “iki farklı elementi birleştirerek yapılan (ortaya çıkan) bir şey” olarak verilmiştir. Burada vurgulanan en önemli nokta; farklı elementlerin bir araya gelerek oluşturduğu yeni bir şey olma durumudur. Hibrit aidiyetlerin inşasında toplumsal aktörler, farklı kavramları, olguları, durumları birleştirerek girdikleri sosyalizasyon süreçleri sonucunda hibrit aidiyet algılarını inşa ederler.

Toplumsal aktörlerin sanal ortamda yarattıkları hibrit aidiyet algıları aynı zamanda köklerinden kopan, yersiz-yurtsuzlaşan ve yalnızlaşan bireyin hayatını yeniden anlamlandırma çabasının bir görünümüdür. Çokkültürlü toplumlarda değişen iletişim kanallarıyla birlikte bireylerin farklı ilgi alanları ve ihtiyaçları doğrultusunda ürettikleri imgeler hızlı bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçmektedir. Bu durum toplumsal aktörlerin aidiyet algılarının sürekli olarak yeniden inşa edilmesine ve hibrit aidiyet(lerin) ortaya çıkmasına neden olmuştur. Sosyalizasyon süreçlerinin yüz yüze, belirli bir mekânda ve zamanda gerçekleştiği dönemden; bloglar, oyun siteleri, alışveriş siteleri, haber portalları ve sosyal medya gibi sanal ortamlarda, mekândan ve zamandan bağımsız olarak yüz yüze aynı ortamda bulunmadan ve bireylerin farklılıklarını koruyarak; farklı gündelik aktivitelerini siber uzamlar aracılığıyla gerçekleştirmesi hibrit aidiyet algılarını ortaya çıkaran en önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durum bireylerin aidiyet algısı inşa sürecinde gerçeklik algısının değişmesine ve gerçeklik algısının somut olmaktan uzak, sanal ortamda yaratılan bir gerçeklik algısına doğru evrilmesi anlamına gelmektedir.

Bireyin gerçek toplumsal bağlamdaki aidiyeti, reel toplumsal pratikler sonucunda organize olmuş yapılar odağında şekillenmektedir. Ancak günümüz toplumlarında ortaya çıkan makine kodlara dayalı aidiyet algıları aynı zamanda soyutlaşan toplumsal kodlar yaratmıştır. Bu durum sonucunda toplumsal aktörlerin farklı odaklara bağlı olarak aidiyet algıları inşa etmesi, bireyin aidiyetini gerçeğe bağlı olmaktan çıkarmıştır. Sanal olarak oluşturulan aidiyet kodları toplum yapılarının üzerinde kendine özgü farklı bir aidiyet algısı inşa sürecinden geçerek oluşturulmaktadır. Bu bağlamda makineler (akıllı telefonlar, bilgisayar, tablet, sosyal medya vb. gibi) aracılığıyla yaratılan kültürel kodların ortaya çıkardığı sanal toplumsal oluşumlarda sanal aidiyet algıları arız olmaktadır. Bu sanal aidiyet algıları çoğulcu niteliktedirler; zaman, mekân, milliyet, din farkı gözetmeksizin farklı bireyleri bir noktada buluşturabilirler. Bu anlamda

çoğulculuğu önceleyen sanal örgütlenmeler, diğer yandan farklı toplumlarda dağınık halde bulunan etnik grupların zaman ve mekândan bağımsız olarak sanal ortamlarda etnik kimlikleri üzerinden örgütlenmelerine imkân da sağlamaktadır. Bu yönüyle küresel ölçekli yazılı ve görsel medyanın internet ortamına taşınması ile birlikte farklı ana akım toplum yapılarında varlığını sürdüren azınlık grupları kendi kültür, dil, etnisite, din gibi farklılıkları üzerinden sanal ortamlarda örgütlenerek ve vatan olarak gördükleri ülkeye sanal aidiyet algıları inşa ederek kökenleri ile olan bağlarını hiçbir zaman koparmamışlardır. Bu yönüyle sanal aidiyet algıları çoğulcu olmanın yanında, bireyleri tikelletiren ve daha fazla köken sorgulamasına yönelten bir etkisi olmuştur.

Aidiyet algılarının değişmesinde en önemli kırılma, modern bireylerin gündelik yaşam pratikleri artık sanal uzamda gerçekleşmeye başlamasıdır. Bu bağlamda düşünüldüğünde farklılaşan yeni aidiyet algıları toplumsal aktörlerin değişen ‘gerçeklik algısı’ içinde soyut olarak zihinlerde ve dijital ortamda yaratılan kodlara mensubiyetini göstermektedir. Küreselleşme ile birlikte günümüzde toplumsal aktörlerin giderek yersiz-yurtsuzlaşması ve dijital ortamda yaratılan sanal gerçeklikler sonucunda toplumsal gerçeklik algılarının değişmesi, bireylerin toplum/topluluk içinde ana akım aidiyet algılarından farklı olarak kendi hibrit aidiyet algısını yaratmasına ve yine içinde bulunduğu “grup veya topluluktan bağımsız olarak ‘biz’ algısı (dijital veya zihinsel) oluşturmasına imkân vermiştir” (Elitaş ve Keskin, 2014, s. 163). Bu bağlamda, küreselleşme ‘biz’ ve ‘onlar’ algısı arasındaki farklılıkları derinleştirmiştir.

Modern dönemde ve öncesinde geniş topluluklar halinde ve daha az ‘biz’ algısı oluşturulurken, günümüz çokkültürlü toplumlarında aynı toplumsal yapı içinde veya mekânsal birliktelik olmadan sınırsız sayıda ve küçük gruplar halinde daha fazla biz algısı oluşturmak mümkündür. Farklılaşan biz algısı bireylerin ilk olarak zihinlerinde inşa ettiği aidiyet algılarının değişmesine ve daha fazla sayıda yeniden inşa edilebilen hibrit aidiyetleri ortaya çıkarmıştır. Bu durum genç kuşaklarda daha yoğun görülmektedir çünkü günümüz toplumlarında belli bir sosyal gruba ait olma isteği genç kuşaklarda daha yaygındır. Özellikle kişiliğin oluşmaya başladığı ergen dönemlerinde henüz birey olarak kendini ortaya koyamamış, hayat tecrübesi eksikliği nedeniyle hayat amacını belirleyememiş, değerlerini oluşturamamış, farklı tecrübeler deneyimleyerek ilgi alanlarını belirlemeye çalışan genç kuşaklar aidiyet algısı ihtiyacını daha yoğun hissederler. Genç kuşakların önceki dönemlerde olduğu gibi aile kurumu ve toplumun içinde sosyalizasyon süreçleri ile hazır buldukları aidiyet algısı, günümüz toplumlarında gençlere hazır olarak sunulmamaktadır. Bu bağlamda genç kuşaklar “toplum veya topluluk içinde zayıflayan birincil ilişkileri ve aileden bağımsızlaşma süreci ile birlikte farklı sosyal gruplara aidiyet algısı inşa ederek kendini ispat etmeye çabalarlar” (Kadioğlu, 2013, s. 106). Genç kuşaklar aidiyet algısı inşa sürecinde, ana akım toplumdan bağımsız olarak tamamen kendi ilgi alanları, hobileri, arkadaş grupları, farklı cinsiyet algıları, müzik tarzları vb. gibi çok fazla çeşitlilik gösterebilen faktörler üzerinden oluşturulan gruplara hibrit aidiyetler inşa edebilirler. Hibrit aidiyet algılarının temelinde din, dil, kültür, etnisite gibi genel kapsayıcılığı daha geniş olan kavramlardan ziyade bireylerin kendi tercihleri üzerinden, kapsayıcılığı daha dar olan (bir müzik grubu, film karakteri, sporcu, çevrimiçi oyun vb. gibi) ve görece yeni olan faktörler üzerinden hibrit aidiyet algıları inşa edebilirler. Hibrit aidiyet algısı inşa sürecinde köken, dil, din gibi ana akım toplumun temelinde yer alan etmenler etkili olmadığı için hibrit aidiyetler inşa edilirken bireylerin aynı toplumun üyesi olup olmadığı, cinsiyeti, dini, dili, ten rengi gibi ayrıştırıcı etmenlerin bir etkisi olmayacaktır. Örneğin birey mülteci olarak göç ettiği bir toplumda kökeninden dolayı sahip olduğu tüm farklılıkları koruyarak ana akım toplum içinde hibrit aidiyet algısı inşa edebilir. İnşa ettiği hibrit aidiyet algısı küçük bir topluluk olsa dahi ana akım toplumu oluşturan topluluklardan biri

olacaktır. Bu bağlamda birey ana akım topluma dolaylı olarak da olsa bir aidiyet algısı inşa etmiş olur.

Toplumsal aktörlerin tamamen kendi tercihleri sonucunda inşa ettiği hibrit aidiyetler topluluk olarak biz algılarını da değiştirmiştir. Ana akım toplum yapısı içinde var olan bütün farklı gruplar kendilerini müzik tarzları (punk grupları veya elektro müzik), giyim (motosiklet gruplarının giydiği özel kıyafetler), spor (takım formaları) gibi farklı biçimlerde diğer gruplardan ayırırlar. Bu grupların üyeleri arasında aidiyet algısı inşa edilen grubun sağlamış olduğu kimlik dolayısıyla bir içerme ve bu üyelerin diğer grupları ötekileştirmesi söz konusudur. Burada hibrit aidiyet algısı inşa edilen topluluğun üyeleri için giyilen takım forması bir askeri üniforma, dinlenen müzik bir dinsel mana ve giyilen kıyafetler bir kültürün ögesi olarak anlamlandırılmaktadır. Çokkültürlü toplum yapılarının sağlamış olduğu çoğulculuk içinde toplumsal aktörler sahip olduğu her türlü farklılığa ait diğer bireylerle tanışma, bir araya gelme ve topluluk olma imkânı bulmuşlardır. Sahip olunan veya sosyalizasyon süreçleri sonucunda sahip olunacak olan her türlü farklı düşünce, ideoloji, yaşam tarzı, serbest zaman aktiviteleri gibi etmenler üzerinden oluşturulan topluluklar kendi biz algılarını yaratır. Aynı zamanda bu toplulukların üyeleri arasında ortak bir biz algısı ve tüm farklılıkları kapsayan ortak bir hibrit aidiyet algısı yaratılır.

5. SONUÇ

Aidiyet kavramı insanlık tarihi kadar eski bir geçmişe sahiptir. Toplumsal aktörler her dönemde farklı faktörler üzerinden aidiyet algısı inşa süreçlerinden geçmişlerdir. Aidiyet algısı inşa sürecinde sosyalizasyon kavramı aidiyet algısını belirleyen en önemli etmen olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireyler bir topluluğa/topluma aidiyet algısı inşa ederken o topluluğun/toplumun temel niteliklerini içselleştirir ve bu sayede toplumsal yaşamda daha kolay varlığını sürdürür. Bu bağlamda, ilk toplumlardan günümüze kadar toplumun değer yargıları, kültürü, dini, dili gibi kapsayıcılığı son derece geniş olan etmenler aidiyet algısı inşasında girilen sosyalizasyon süreçlerinin temelini oluşturmuştur. Ancak, ilk toplumlarda dar bir sosyalizasyon çevresi olan toplumsal aktörlerin aidiyet algısı inşa etmesi daha kolay ve basit bir süreç olarak değerlendirilmektedir.

Modern dönemde ve sonrasında yaşanan toplumsal değişimler bireylerin sosyalizasyon süreçlerine girdiği toplumsal çevreyi önce genişletmiş ve daha sonra mekân ve zamandan kopararak değiştirmiştir. Bireylerin modern dönemde ve öncesinde aynı toplum yapısı, zaman ve mekânda girmiş oldukları sosyalizasyon süreçleri artık farklı toplum, zaman ve mekânda gerçekleşmeye başlamıştır. Bu durum aidiyet algısı inşa sürecinin en önemli kavramı olan sosyalizasyon süreçlerini değiştirdiği gibi aidiyet algısı inşa sürecini de değiştirmiştir. Bireylerin toplumsal yapı içinde görece hazır buldukları veya ana akım toplumun üyeleri ile girdikleri sosyalizasyon süreci sonucunda inşa ettikleri aidiyet algısı artık bireysel tercihler ve tecrübeler sonucunda inşa edilmeye ve daha sonra tekrar inşa edilmeye başlanmıştır.

Günümüzde gelişen teknoloji sayesinde kitle iletişim ve ulaşım metotları artmış ve makine kodlar aracılığıyla sanal ortamda sonsuz sayıda topluluk ve bu topluluklara inşa edilen hibrit aidiyetler ortaya çıkmıştır. Bu hibrit aidiyetler genel olarak bireylerin kendi tercihleri ile inşa edilen ve yaşamları boyunca farklı nedenlerden dolayı geçirdikleri değişimlerden etkilenerek yeniden inşa edilen mensubiyet şeklidir. Bu yeni durum, aidiyet algısı inşa süreçlerinin son derece karmaşık bir hal almasına neden olmuştur. İlk toplumlarda ve modern dönemde belirli temel kavramlar ve tek bir faktör üzerinden inşa edilen aidiyet algısı, günümüzde ana akım toplum bünyesinde yer alan her bir azınlık grubunun oluşturduğu topluluklarda farklı faktörlerin bir araya gelmesiyle inşa edilen hibrit aidiyetlere dönüşmüştür.

Hibrit aidiyet algılarının ortaya çıkmasında etkili olan kavramlar küreselleşme, artan mobilizasyon süreçleri, internet kullanımının yaygınlaşması, sanal toplulukların ortaya çıkışı ve en önemlisi uluslararası göçlerin yaratmış olduğu yersiz-yurtsuzlaşmadır. Uluslararası göçler toplum yapılarının giderek daha fazla çokkültürlü bir yapıya bürünmesini ve ana akım toplum yapısı içinde daha fazla ve farklı grupların bir arada yaşamasını zaruri kılmıştır. Bu azınlık grupları kendi bünyesinde farklı köken, din, kültür, dil, etnisite vb. gibi gelen bireyleri bünyesinde barındırır. Bu gruplar ortak bir faktör üzerinden sahip oldukları tüm çeşitliliğin ötesinde birliktelik kurarlar ve kendi aralarında ortak bir 'biz' algısı inşa ederler. Bu biz algısı toplumsal aktörlerin geçirmiş olduğu sosyalizasyon süreçleri ve değişen aidiyet algısı inşa odakları sonucunda oluşturulur ve yine bu süreçlere bağlı olarak tekrar inşa edilir. Bu biz algısının önceki dönemlerde inşa edilen biz algısından farklı ise varoluşsal güvensizlik temelinde değil, tamamen bireylerin özgür iradeleriyle oluşturduğu algı üzerine kurulu olmasıdır. Çokkültürlü toplum yapılarında oluşturulan farklı altkültür gruplarının (etnisite, spor, film, müzik, tanınmış kişilerin fanı olma, engelli olma, cinsel yönelim gibi) üyeleri sahip olduğu farklılıklar üzerinden hibrit aidiyet algısı inşa ettiği grubunun üyeleri arasında biz algısı oluştururken, aynı zamanda diğer grupları onlar olarak görür. Farklı kavramlar üzerinden inşa edilen hibrit aidiyet algıları toplumsal aktörlerin biz ve onlar algısını da değiştirmiş olur.

KAYNAKÇA

- Anık, M. (2012). *Kimlik ve çokkültürcülük sosyolojisi*. İstanbul: Açılım.
- Bauman, Z. (2010). *Identity*. Cambridge: Polity Press.
- Bilgin, N. (1999). *Kolektif kimlik*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Bottomley, G. (1997). Identification: ethnicity, gender and culture. *Journal of Intercultural Studies*, 18, 41-48.
- Castells, M. (2008). *Ağ Toplumunun yükselişi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Caxaj, C.S. ve Berman, H. (2010). Belonging among newcomer youths: intersecting experiences of inclusion and exclusion. *Advances in Nursing Science*, 33(4), 17-30.
- Croucher, S. (2004). *Globalisation and belonging: the politics of identity in a changing world*. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.
- Cuche, D. (2004). *Sosyal bilimlerde kültür kavramı*. İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Çağırkan, B. (2017). Being immigrant and the understanding of sense of belonging and ethnic identity: the example of Ahiska Turks. *Istanbul University Journal of Sociological Studies*, 56(2), 1-19.
- Durkheim, E. (1951). *Suicide: A study in sociology*. Newyork: The Free Press.
- Elitaş, T. ve Keskin, S. (2014). Sanal aidiyet bağlamında zihinsel diaspora: Facebook örneği. *Atatürk İletişim Dergisi*, 7(1), 161-186.
- Geschiere, P. (2011). Autochthony, Citizenship, and Exclusion-Paradoxes in the Politics of Belonging in Africa and Europe. *Indiana Journal of Legal Studies*, 18(1), 321-339.
- Göker, G. (2015). *Göç, kimlik, aidiyet: kültürlerarası iletişim açısından İsveçli Türkler*. Konya: Literatürk.
- Haberli, M. (2012). Yeni bir örgütlenme biçimi olarak sanal cemaatler. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 3, 118-134.

-
- Hybrid. Oxford Online Dictionary (t.y.). Erişim adresi: <https://www.lexico.com/en/definition/hybrid>
- Kadioğlu, Z. K. (2013). Kitle iletişim araçlarının şekillendirdiği sosyal kimlikler ve aidiyet duygusu ekseninde tüketici davranışları. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 45(2), 101-114.
- Konuralp, E. (2018). Kimliğin etni ve ulus arasında salınımı: çokkültürcülük mü yeniden kabilecilik mi? *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(2), 133-146.
- Kymlicka, W. (1998). *Finding our way: rethinking ethnocultural relations in Canada*. Toronto: Oxford University Press.
- Kymlicka, W. (2015). *Çokkültürlü yurttaşlık*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Levett-Jones, L., Lathlean, T., Maguire, J. ve Margaret, M. (2007). Belongingness: a critique of the concept and implications for nursing education. *Nurse Education Today*, 27, 210-218.
- Liu, S. (2011). Acting Australian and Being Chinese: Integration of ethnic Chinese business people. *International Journal of Intercultural Relations*, 35, 406-415.
- Modood, T. (2007). *Multiculturalism: A civic idea*. Cambridge: Polity Press.
- Rios-Rojas, A. (2011). Beyond delinquent citizenships: immigrant youth's (re)visions of citizenship and belonging in a globalized world. *Harvard Educational Review*, 81(1), 64-94.
- Ritzer, G. (2011). *Globalisation: The essential*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Ritzer, G. (2008). *Sociological theory*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Seyhan, S. ve Erciş, M. S. (2014). Genç kullanıcıların sosyal paylaşım ağlarına yaklaşım düzeyleri arasındaki ilişki. *Atatürk İletişim Dergisi*, 7, 1-14.
- Skey, M. (2010). A sense of where you belong in the world: national belonging, ontological security and the status of the ethnic majority in England. *Nations and Nationalism*, 16(4), 715-733.
- Taylor, C. (1996). *Çokkültürcülük*. Amy Gutman (Yay. haz.). İstanbul: YKY.
- Yanık, C. (2013). Etnisite, kimlik ve milliyetçilik kavramlarının sosyolojik analizi. *Kaygı*, 20(1), 225- 237.
- Yardımcı, A. B. (2017). Strong programme against scientific knowledge and its autonomy. *Possible Düşünme Dergisi*, 6(11), 34-40.
- Zevallos, Z. (2008). You have to be Anglo and not look like me: Identity and belonging among young women of Turkish and Latin American backgrounds in Melbourne, Australia. *Australian Geographer*, 39, 21-43.

SUMMARY

The understanding of belongingness and identity are not built on a single factor, including in the primitive societies where socialisation processes were relatively narrow and differed not only from society to society but even within the same community. Changes in societies or communities also affect individuals. Socialisation processes, including the structural characteristics of the society or community, are the most significant factors that shape the understanding of identity and belongingness. In this context, the characteristic of social interactions that social actors are involved in throughout their lives is a crucial breaking point in the differentiation of the understandings of belongingness. The increase in social interactions does not allow individuals to have a sense of identity and belongingness that is built on a single factor throughout their lives.

Social institutions teach the structural codes of the society or community to their new members from the first moment, in which they join the community. These codes are the most significant factors that make it easier for individuals to adapt to and integrate with society. Since these codes, which are the basis of the social order, provide a sense of trust in the social structure, adapt to the social life in society and, most importantly, build a sense of belongingness to the mainstream society for the individuals. Besides, social actors integrate with society as a result of these processes. While the processes of constructing the perception of harmony, integration and belongingness of individuals are realised through concepts such as language, religion, culture and nationality which have a broad scope in the primitive societies, this perception of belongingness which inclusion the whole society or community brings a holistic understanding of 'us'. The holistic understanding of 'us' provide individuals with a sense of existential trust in their community. This minimises the security concerns of social actors. In this way, individuals have a sense of confidence within the community, far from existential insecurity. Moreover, people who have a sense of confidence are seeing themselves as part of mainstream society.

After the modern era, changing holistic approaches were replaced by more micro-scale and individual-centred understanding of identity and belongingness. Since the social actors build their understanding of belongingness according to the socialisation processes, the multicultural society structure, which is the most fundamental difference of contemporary societies, has caused the individuals' understanding of belongingness to differentiate. Increased mobilisation, socialisation and internationalisation processes have allowed societies to move away from holistic understanding and to create a more micro-scale understanding of belongingness within the social structure. In multicultural societies, since individuals build their own understanding of belongingness independently in the society/community in which they were born or migrated. Also, their understanding of belongingness has changed from being holistic to being more micro-scale and community-based. In this context, the changes that occur in social life have an effect on individuals' understanding of communication, society/community, nationality, nation, culture, and so on. In contemporary multicultural societies, the understanding of belongingness which is including individual and community's understanding of belongingness, has become extremely complicated. Therefore, the understanding of belongingness has been changed and become hybrid belongingness. Hybrid belongingness represents the processes of social actors' understanding of belongingness that lasts throughout their lives. In the process of building a sense of belongingness, the factors underlying the mainstream society, such as origin, language, religion, whether individuals are members of the same society, gender, religion, language and skin colour, will not have any effect. Hybrid belongingness builds as a result of individuals' own efforts and desires, and also it can only be changed by individuals themselves. On the other hand, the spread of micro-scale perceptions of belongingness may make it challenging to build a sense of

belongingness to the mainstream society. In this case, since individuals cannot live in harmony and integration with the mainstream society, this situation can increase disorganisation and disintegration within the social structure. In this context, the article discusses the change in the understanding of 'us' in of social actors through increasing understanding of hybrid belongingness in contemporary multicultural societies.

PERAKENDECİLİKTE REKABET SİLAHI OLARAK PERAKENDECİ MARKASI VE ANKARA İLİNDE BİR UYGULAMA*

İnci ERDOĞAN TARAKÇI¹

Atıf/©: Tarakçı, E., İ. (2019). Perakendecilikte rekabet silahı olarak perakendeci markası ve Ankara ilinde bir uygulama. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 574-592. doi: 10.17218/hititsos bil.636143

Özet: Rekabetin gün geçtikçe artması ve ürünler arasındaki farklılıkların ortadan kalkmaya başlaması yeni pazarlama stratejileri geliştirmeyi kaçınılmaz hale getirmiştir. Özellikle sayıları her geçen gün artan perakendeciler açısından rakiplerinden farklılaşmak giderek zorlaşmaktadır. Yoğun rekabet ortamında değişken tüketici taleplerine cevap verebilmek ve karlılığı arttırabilmek için özel markalı ürünler işletmelere yeni fırsatlar sunmakta, aynı zamanda tüketicilere de birçok avantaj sağlamaktadır. Bu çalışmada, Ankara'da yaşayan tüketicilerin perakendeci markalarına bakış açılarını, perakendeci markalarına karşı tutumlarını, hangi ürün kategorisinde perakendeci markalı ürünleri tercih ettiklerini ve perakendeci markalı ürünleri tercih etme nedenlerini belirlemek amaçlanmıştır. Bu amaçla, Ankara il merkezinde yaşayan 200 kişiye anket çalışması uygulanmış ve sonuçlar SPSS istatistiksel paket programı ile analiz edilmiş ve yorumlanmıştır. Araştırma bulguları, perakendeci markalı ürünlerin yaygın olarak tercih edilmekte olduğunu desteklemektedir. Aynı zamanda, fiyat avantajının yanı sıra kalite ve güven faktörlerinin de etkisinin oldukça büyük olduğu görülmektedir. En büyük etkiyi ise Kalite faktörü yaratmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Pazarlama, Marka, Perakendeci, Perakendeci Markası, Tüketici Satın Alma Davranışları

Retailer Brand as a Competitive Weapon in Retail and an Application in Ankara

Citation/©: Tarakçı, E., İ. (2019). Retailer brand as a competitive weapon in retail and an application in Ankara. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 574-592. doi: 10.17218/hititsos bil.636143

Abstract: As the competition increases day by day and the differences between the products begin to disappear, it is inevitable to develop new marketing strategies. It is becoming more and more difficult to differentiate itself from its competitors, especially in terms of the increasing number of retailers. In order to meet variable consumer demands and increase profitability in an intense competitive environment, private label products offer new opportunities to businesses and provide many advantages to consumers. In this study, it is aimed to determine the perspectives of consumers living in Ankara towards retailer brands, their attitudes towards retailer brands, in which product category they prefer retailer branded products and the reasons why they prefer retailer branded products. For this purpose, a questionnaire was applied to 200 people living in Ankara city center and the results were analyzed and interpreted with SPSS statistical package program. Research findings support the widespread preference of retailer branded products. At the same time, the price advantage as well as the quality and confidence factors seem to have a significant impact. Also the quality factor creates the biggest effect.

Keywords: Marketing, Brand, Retailer, Retailer Brand, Consumer Purchasing Behavior.

Makale Geliş Tarihi: 22.10.2019

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2019

¹Bu makale 4-6 Eylül 2019 tarihleri arasında İzmir'de düzenlenen II. Business & Organization Research Conference (BOR) adlı etkinlikte sözlü bildiri olarak sunulmuş ve özeti kongre bildiri özet kitabında basılmış "Perakendecilikte Rekabet Silahı Perakendeci Markası ve Ankara İlinde Bir Uygulama" başlıklı bildirinin tamamlanmış halidir.

1. GİRİŞ

Dünyanın birçok gelişmiş ülkesinde yaygın bir şekilde kullanılmakta olan perakendeci markaları, önceleri satın alma gücü düşük tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak için ulusal markaların birer taklidi olarak ortaya çıkmış ve tüketicilere fiyat avantajı sağlamıştır. Sonraları, çok büyük cirolar elde ederek dağıtım kanallarının hâkimiyetinin perakendecilere geçmesi ile perakendeci markaları rekabette güçlenerek ulusal markaların önemli birer rakibi haline gelmiştir.

Perakendeci markaları, perakende zincirinin veya perakendecinin adı ile ya da yeni bir marka ile ortaya çıkmaktadır. Perakendeci unvanının marka olma niteliği taşıması, marka imajının tüketiciler tarafından olumlu algılanmıyor olması ya da üretici markanın hakkını zincire devretmeyi reddetmesi gibi nedenlerle, ürün farklı bir marka adı ile de üretilebilir. Ülker'in Bim mağazaları için ürettiği Dost markası ya da İpek Kâğıt fabrikasının Migros için ürettiği Viva markası buna örnek verilebilir.

Perakendeci markalı ürünler, perakendeciye düşük üretim maliyeti, daha düşük ambalajlama maliyeti, minimum pazarlama ve reklam giderleri, yüksek kar marjı, daha fazla ürün çeşitliliği, mağaza sadakati gibi avantajlar sağlamanın yanı sıra üreticisine de fazla kapasiteden yararlanma, hem üretimde hem de dağıtımda ölçek ekonomilerine ulaşma ve maliyetleri düşürme imkânı tanımaktadır. Dolayısıyla, perakendeci markaları hem perakendeci hem de üretici açısından bir fırsattır.

Önceleri basit ambalaja sahip, orta ve düşük kalitede ve düşük fiyat vurgusu ile ortaya çıkan perakendeci markalarına yönelik günümüzde her ne kadar kalite vurgusu artsa da birçok araştırma halen tüketicilerin perakendeci markalarını üretici markalarından daha düşük kalitede algıladığını ortaya koymaktadır. Bu durum perakendeci markalarının gelişimi yavaşlatmaktadır. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de gelişme hızı oldukça yüksek olan perakendeci markalarına yönelik daha bilinçli yaklaşımların geliştirilmesi gerekmektedir.

Perakendeci markaları, stratejik açıdan önemi nedeni ile literatürde sıkça üzerinde durulan bir konu olmuştur. Hem teorik hem ampirik çalışmalar incelendiğinde, perakendeci markalarının farklı açılardan ele alındığı gözlemlenmektedir. Bazı çalışmalar konuya perakendeci markalarının pazara girişi, üreticiler ile pazarlık güçleri ve perakendecilerin fiyatlandırması üzerindeki etkisi açısından yaklaşmaktadır (Raju ve diğerleri, 1995; Scott-Morton ve Zettelmeyer, 2000'dan aktaran Külter, 2011:164). Bazı çalışmalarda fiyatlandırma (Gabrielson ve diğerleri,2001), bazı çalışmalarda tutundurma stratejileri (Allenby ve Rossi, 1991), bazı çalışmalarda ulusal markalar ve perakendeci markalar arasındaki etkileşim (Cotterill ve diğerleri,2000'den aktaran Külter, 2011, s.164) ya da perakendeci markalarının konumlandırılması (Sayman ve diğerleri, 2002) ele alınmıştır. Özellikle yabancı literatürde çalışılan bir diğer konu ise ürüne ait özelliklerin (Dick ve diğerleri, 1995; Olson, 1972; Jin ve Suh, 2005) ve mağazaya ait özelliklerin perakendeci markası tercihine etkisidir (Collins-Dodd ve Lindley, 2003; Richardson ve diğerleri, 1996; Vahie ve Paswan, 2006).

Yabancı literatürde sıkça çalışılan bir konu olmasına rağmen, ülkemizde bu alanda yapılmış çalışmalar nispeten sınırlıdır. Özellikle perakendeci markalarının perakendecinin tercih edilmesindeki etkisini belirlemeye yönelik yeterli çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmada, tüketicilerin perakendeci markalı ürünlere yönelik bakış açıları, tutumları, bu ürünleri tercih etme nedenleri ve tercih ettikleri ürün kategorileri ortaya konulmakta, aynı zamanda perakendeci markalı ürünlerin perakendecinin tercih edilmesi üzerindeki etkisi incelenmektedir.

2. PERAKENDECİLİK TANIMI VE GELİŞİMİ

Günümüzde tüketici tercihleri üzerinde önemli bir etkisi olan pazar oyuncularından birisi de perakendecilerdir. Perakendecilik, bir ürünün nihai tüketiciye ulaştırılmasını sağlayan aracılık hizmetleridir (Baş ve Göral, 2017, s.494). Diğer bir ifadeyle; “perakendecilik, mal ya da hizmetlerin ticari olmayan kişisel kullanımlar için nihai tüketicilere satılması ile ilgili tüm faaliyetleri kapsamaktadır” (Kotler ve Keller, 2016, s.233). Ürünlerin nerede ve nasıl satıldığının önemi yoktur.

Perakendecilik, ürünlerin ticari amaçla kullanmama ya da yeniden satmama ve kişisel gereksinimler için kullanma şartıyla doğrudan nihai tüketiciye pazarlanması ile ilgili faaliyetler bütünüdür (Öztürk, 2006, s.69). Yılmaz ve Karaman (2012, s.401) ise perakendeciliği; “mal ve/veya hizmetleri kendisinin ya da ailesinin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla satın alan tüketicilere yönelik uygulanan pazarlama faaliyetlerinin tümü” şeklinde tanımlamaktadır. Perakendeci işletme ise; mal ve hizmetlerin üretim noktasından nihai tüketim noktasına ulaştırılmasında gerçekleştirilen işlemlerin son noktasıdır (Arıkbay, 1996, s.1).

Perakendecilik kavramı, ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla insanların kendi aralarında gerçekleştirdikleri değişimlerin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Zamanla tüketim alışkanlıklarının ve tüketimin yapısının değişmesi ile perakendecilik sektörü de değişimlere uğramış ve gelişmiştir. Perakendecilik sektörünün gelişimi genel olarak altı temel etmene bağlıdır. Bunlar; demografik etmenler (kentleşme düzeyi, toplam nüfus, nüfus artış hızı, vb.), ekonomik etmenler (kitlesele üretim, kişi başına düşen milli gelir, ürün çeşitliliğinin artması, tüketim ekonomisine geçiş, vb.), teknolojik etmenler (ulaşımın gelişmesi, imalat ve ambalajlama üretim teknolojilerinin gelişmesi, vb.), sosyo-kültürel ve psikolojik etmenler (çalışma yaşamındaki değişimler, kadınların iş ve aile hayatındaki değişen rolü, eğitimin ve kültürel düzeyin yükselmesi, satın alma alışkanlıklarındaki değişimler, vb.), bilimsel etmenler (işletme alanında ve yönetim biliminde yaşanan gelişmeler, bilgisayar kullanımının yaygınlaşması ve uygulama alanlarının çeşitlenmesi, vb) ve son olarak hukuki ve politik etmenler (özendirici yasalar ve yeni düzenlemeler, vb.) olarak ortaya çıkmaktadır (Biçkes ve Kaplan, 2002, s.23).

En ilkel çağlardan günümüze kadar farklı boyutlarda karşımıza çıkan perakendecilik kavramı, hızla gelişmeye devam etmektedir. Özellikle Anadolu’da Orta Çağ’dan günümüze, Anadolu’nun ilk hipermarketleri olan kapalı çarşılar ile ortaya çıkan perakendecilik, tamamen devlet tarafından kontrol edilmekte olan pazarlarda gerçekleşmekte iken sanayileşme ve kitle üretiminin sonucunda hızlı bir değişim göstermiş ve günümüzde modern perakendecilik kavramı doğmuştur. Önceleri el işçiliği ve besin maddelerine yönelik satışlar kapalı çarşılarda aynı çatı altında yapılmakta iken, Cumhuriyet dönemi ile birlikte kasap, manav gibi diğer ürünlere yönelik küçük ölçekli marketler de geleneksel pazarların yanında faaliyet göstermeye başlamıştır (Baş ve Göral, 2017).

Perakendecilik sektörünün merkezi olarak kabul edilen Amerika Birleşik Devletlerinde, 1930’larda faaliyete giren süpermarketler 1950’li yıllarda hızla gelişerek zamanla yerini departmanlı mağazalara bırakmış, departmanlı mağazalar ise zaman içerisinde altyapı sorunları nedeniyle etkinliğini kaybetmiş, metropollerin nüfusunun artması ve mağazaların şehir merkezlerinde bulunmasından kaynaklanan park sorunları, tüketim alışkanlıklarının ve tüketici tercihlerinin değişmesi gibi nedenlerle perakende satış noktaları da değişime uğramıştır (Aktepe, Üner ve Koçak, 2011, s.89’dan aktaran Baş ve Göral, 2017, s.496). ABD’de olduğu gibi Avrupa’da da metropollere doğru göçün yaşanması, çekirdek aile sayısının ve çalışan nüfusun artması, kadınların ekonomik hayattaki rolünün değişmesi, ürün çeşitliliğinin artması, artan gelir düzeyi

gibi etkenler bu değişimleri desteklemiş ve tüm bu değişimlerin sonucunda perakendecilik alanında faaliyet gösteren işletmelerin sayısı da artmıştır (Gavcar ve Didin, 2007, s.24; Yılmaz ve Karaman, 2012, s.400).

Avrupa genelinde perakende sektörünün gelişim evreleri incelendiğinde, ilk büyük ölçekli dağıtım faaliyeti Fransa'da gerçekleştirilmiştir. Satış alanında ise en gelişmiş ülke Almanya ve etkinlik açısından değerlendirildiğinde ise perakendeciliğin en etkin olduğu ve zincir mağazaların en güçlü olduğu ülke İngiltere olmuştur (Arasta, 1999'dan aktaran Baş ve Göral, 2017, s.496).

3. PERAKENDECI MARKASI VE ÖZELLİKLERİ

Ürünlerin markalaşma süreçleri, isimsiz olan ürünlere bir isim, logo veya sembol verilmesi ile alakalıdır. Bir markanın başarılı olmasının ölçütü, yüksek bir farkındalığa sahip olması, rakiplerinden farklılaştırarak ve tüketicilerin zihinlerinde markayı özel olarak konumlandırarak ayırtıcı bir marka imajının yaratılmasıdır (Aktepe ve Şahbaz, 2010, s.74). Marka, “ürünlerini satışa sunan kişilerin söz konusu bu ürünleri tanımlamak ve ürünlerini satışa sunan diğer kişilerin ürünlerinden ayırabilmek için kullandıkları isim, sembol, tasarım veya bunların çeşitli kombinasyonlarıdır” (Amerikan Pazarlama Derneği (AMA), 2015). Marka hayatın her alanında bulunan ve her şeyi içeren bir kavramdır. Kısaca, her şey bir markadır (Baş ve Göral, 2017, s.498). Marka, işletme ve tüketici arasındaki iletişimi gösteren, tüketicilerin ürün ve performansı hakkındaki düşüncelerini ve hislerini ifade eden, kısacası bir ürünün tüketici için ne ifade ettiğini temsil eden kilit bir unsurdur (Kotler ve Armstrong, 2011, s.243). Bir marka başarılı olduğunda, işletmeler o markayı aynı kategoride ya da yeni bir kategoride hatta farklı bir sektörde pazara sundukları diğer ürünlere de vermek istemektedir. Marka adı ürünlere verilirken önemli olan husus, tüketicilerin çok doğru analiz edilmesi, tüketicilerin rahatsız olacakları ya da değer ifade etmeyecek hamlelerin yapılmamasıdır (Baş ve Göral, 2017, s.498).

Pride ve Ferrell (2003)'e göre markalar üç gruba ayrılmaktadır;

1. İmalatçı markalar (Manufacturer brands): Dağıtım ve promosyon giderlerinin imalatçılara ait olduğu ve fiyatın genellikle imalatçılar tarafından belirlendiği markalardır.
2. Perakendeci markalar (Private distributor brands, private brands, store brands, dealer brands): Bu markalar, perakendecisine ait olan ve imalatçıların ürün üzerinde hiçbir karar yetkisinin bulunmadığı markalardır.
3. Jenerik markalar (Generic brands): Tanıtım ve promosyon desteği verilmeyen, markasız, diğer rakiplerine göre daha düşük fiyatla satılan, ambalajında sadece ürün sınıfını gösteren ve şirket adı ya da diğer ayırt edici terimleri içermeyen ürünleri kapsamaktadır.

Küreselleşmenin ve bilgi teknolojilerindeki değişimin etkisi ile tüketicilerin beklentileri artmış ve tüketiciler daha seçici hale gelmiştir (Yavuz, 2016). Aynı zamanda yoğun tutundurma çabalarına maruz kalan tüketiciler, bu artan beklentilerini markalarda da görmek istemektedirler (Aktepe ve Baş, 2008, s.82). Bu durum, perakendecileri de daha farklı rekabet stratejileri geliştirmeye itmiş ve perakendeci markaları tüketicilerin beğenisine sunulmuştur (Onurlubaş ve Dinçer, 2017, s.64). Yabancı literatürde; “private brand”, “private label”, “own brand” ya da “store brand” olarak kullanılan perakendeci markası, Türkçede “özel markalı ürünler”, “özel etiket markaları”, “market markalı ürünler”, “mağaza markaları”, “perakendeci markası” veya “bireysel markalı ürünler” şeklinde kullanılmaktadır.

Perakendeci markası, perakendeci işletme tarafından satışa sunulan ve o perakendeciye diğerlerinden farklılaştıran kendine özgü markalardır. Dolayısıyla perakendeci markaları, müşteri

bağlılığını teşvik etmektedir. Perakendeciler, perakendeci markalı ürünlere kendi mağaza isimlerini veya unvanlarını verebilmekte ya da yeni bir isim altında da kullanabilmektedir.

Amerikan Pazarlama Derneği perakendeci markasını; “bir perakendecinin mal ve hizmetlerini rakiplerinden farklılaştırmaya yarayan marka” şeklinde tanımlamaktadır (Taşkın ve diğerleri, 2016). Kotler ve Armstrong (2004, s.287) göre ise perakendeci markasını; “bir mal veya hizmetin bir bayi tarafından oluşturulan ve sahip olunan markasıdır” şeklinde tanımlamaktadır. Albar ve Öksüz’e göre (2013, s.870) de; “Tüketicilere sunmak üzere hazırlanan, üretici markalı ürünlere alternatif bir rekabet aracı olan perakendeci markalı ürünler, fiyat-dağıtım-tutundurma-markalama ve marka yönetimi gibi konularda karar verme yetkisinin perakendecide olduğu, perakendecinin kendi etiketiyle sattığı ürünlerdir”.

Perakendeci markalarının her geçen gün önemi artmaktadır. Tüketici tercihleri üzerindeki etkisi göz önünde bulundurarak her geçen gün daha fazla perakendeci kendi markalarını satışa sunmakta ve perakendeciliğe verilen önemin artması ile birlikte perakendeci markalarının pazar payı da artmaktadır. Önceleri düşük fiyat avantajı ile tüketicilerin karşısına çıkan perakendeci markaları, sağladıkları faydalar ile her geçen gün tüketici zihnindeki konumlarını güçlendirerek daha özgün ve çekici markalar olarak kendilerini yeniden konumlandırmaktadır. Bazı perakendeciler için başarının koşulu hala mağazanın konumu olarak görülse de, özellikle yerel mağazaların imajını ve değerini artık o perakende markasının değeri belirlemektedir (Swoboda ve diğerleri, 2013, s.251). Perakendeci markalı ürünler ile tüketicilere daha iyi odaklanılmakta ve rakiplerden farklılaşarak müşteri sadakati sağlanmaktadır. Perakendeci markasının en önemli özelliği ise, üretici firma tarafından üretilen bu ürünlerin daha düşük fiyatla satışa sunulmasına rağmen, daha yüksek kar marjına sahip olmalarıdır (Mason ve diğerleri, 1991, s.402).

Perakendeci markalarının gelişmesinde etkili olan faktörler aşağıdaki gibidir (Savaşçı, 2003, s.88’den aktaran Onurlubaş ve Dinçer, 2017, s.66):

- Üretici markalı ürünlerdeki fiyat artışı
- Üretici markalarının kuponla ürün satmayı azaltmaları
- Üretim teknolojilerindeki gelişmeler neticesinde perakendeci markaları ile ulusal markalar arasındaki kalite farkının azalması
- Tüketicilerdeki kalite algısında meydana gelen değişim
- Perakendecilerin rekabet gücünün artması
- Tedarikçilerin pazarda mevcut olan boşlukları görmüş olması
- Eğitimli tüketicilerin sayısının artması.

Türkiye’deki ilk perakendeci markası uygulaması 1955’te Migros Türk’ün kurulması ile başlamıştır (Yıldız, 2008, s.118). İlk uygulanan ürün kategorileri ise; zeytinyağı, sabun ve krem bulaşık deterjanı çeşitleridir. ECE firması, Migros Türk’ün en büyük üreticisi olmuştur. Migros, 1985 yıllarına kadar tek perakendeci markası olan zincir mağaza iken, uygulama 1985 sonrası yaygınlaşmaya başlamış, 1995 yılında Metro, 1997 yılında Gima ve 1998 yılında Diasa da perakendeci markalı ürün sektörüne girmiştir. Günümüz serbest piyasa ekonomilerinde reklam harcamalarının da artması ve sanayileşmenin sonucunda perakendeci markalı ürünler daha uygun koşullarda yaygın olarak üretilmeye başlanmıştır. Günümüzde bütün büyük marketlerin kendi markalı ürünleri bulunmaktadır. Örneğin Migros; Migros, Şok, Bütçem, Viva, Value, Fatih, Scala markaları altında 700’e yakın perakendeci markalı ürüne sahiptir. Aynı şekilde DiaSA’nın da; Dia markası altında müşterilerine sunduğu 600’den fazla ürünü bulunmaktadır (Okay, 2004, s.16’dan aktaran Yıldız, 2008, s.119).

3.1. Perakendeci Markasının Avantajları ve Dezavantajları

Perakendeci markaları, pazarda rakiplere ve üretici markalarına karşı perakendecilere büyük avantajlar sunan önemli bir rekabet silahıdır. Perakendeci markalarının perakendecilere sunduğu yararlar aşağıdaki gibidir:

- Perakendeci mağazaların trafiğini arttırmaktadır. (Aksulu, 2000, s.332).
- Müşteri sadakatini ve bağlılığını sağlamaktadır. (Aksulu, 2000, s.332).
- Perakendecilere pazar bölümlendirme (market segmentation) yaparak fiyatlandırmada esneklik olanağı sunmaktadır. (Savaşçı, 2003, s.90).
- Perakendecilere, kendi markalarını daha düşük maliyetle elde etme ve tüketiciye daha düşük fiyat ile sunma imkânı vermektedir. (Savaşçı, 2003, s.90).
- Mağaza rafları üzerinde denetimi arttırmaktadır. (Aksulu, 2000, s.332).
- Rakip ürünlerin taklitleri daha düşük fiyatla satışa sunulabilmektedir. (Savaşçı, 2003, s.90).
- Mağaza bağlılığı ve farklı bir mağaza imajı yaratılabilmektedir. Böylece üretici markalarının üstünlüğüne son vererek pazarlarını ve pazarlama eylemlerini denetleyebilme olanağı bulurlar (Savaşçı, 2003, s.89).
- Bir dağıtım kanalı üyesi olarak sağladığı avantajlar ile üreticiye karşı yüksek pazarlık gücü oluşturur (Savaşçı, 2003, s.90)
- Tüketiciler ekonomik faydaları nedeniyle perakendeci markalı ürünleri tercih ettiklerinden, perakendecilerin ekonomik olumsuzluklardan daha az etkilenmelerini sağlar (Aksulu, 2000, s.332).
- Kaliteli perakendeci markalı ürün geliştirmeyi başaran ve bu ürünlere müşteri bağlılığı sağlayan perakendeciler, fiyata duyarlı tüketici kesiminden kar sağlayarak kendi sembolü altında dağıtım kanalı üzerindeki kontrollerini attırarak rakiplerine karşı büyük avantaj elde ederler (Savaşçı, 2003, s.91).

Perakendeci markaları, üreticilere de bir takım avantajlar sunmaktadır. Bunlar (Savaşçı, 2003, s.92):

- Atıl kapasitenin değerlendirilmesi
- Maliyetlerin düşürülmesi
- Rakiplere fırsat tanımamak (Hem kendi üretici markaları hem de perakendeci adına üretim yapan üreticiler)
- Pazarlara daha kolay girme olanağı
- Alt marka ile rekabet olanağı
- Pazar paylarının korunması
- Elde edilecek finansal güç ile kendi üretici markaları için şanslar yakalamak
- Pazarlama bütçelerinin azaltılması
- Perakendecilerle stratejik ortaklıkların kurulması ve böylece daha uygun ödeme koşullarının sağlanmasıdır.

Tüm bu faydaların yanı sıra, bir takım dezavantajlar da bulunmaktadır. Perakendeci markaları, perakende zincirinin veya perakendecinin adı ile ya da yeni bir marka ile ortaya çıkmaktadır. Bu süreçte tüm marka geliştirme, finansman, stoklama, reklam ve pazarlama giderleri perakendeci tarafından üstlenilmektedir. Marka, perakendecinin adını taşıyorsa, o perakendeciye duyulan güven ürüne de yansımaktadır. Aynı şekilde ürünün başarısı da perakendecinin imajını olumlu etkilemektedir. Fakat bu durum aksi koşullar için de geçerlidir. Perakendeci hakkında olumsuz yargılar doğrudan ürünün başarısını etkileyecek, ürün ile ilgili oluşacak sorunlar da mağazanın imajını olumsuz etkileyecektir. Bu durum, perakendeciler için önemli bir risk teşkil etmektedir.

Aynı zamanda, üretici markaları ile rekabet edebilmek için aynı kalitede fiyat avantajı yaratması gereken perakendeciler için kriz dönemlerinde önemli oranda fiyat düşüren üretici markaları ile rekabet etmek oldukça zordur. Bunun için uzun vadeli stratejik yatırımların yapılması gerekmektedir. Özellikle ekonominin gelişim gösterdiği dönemlerde reklamlarını arttıran ulusal marka üreticileri, perakendeci markalarına yönelmiş olan tüketicileri geri kazanabilmekte ve yüksek kalite ve fiyatlı ürünlerinin satışlarını arttırabilmektedir. Böyle durumlarda tüketiciler kalite, güvenlik, rahatlık ve değer açısından daha fazla ödemeyi kabul ederek markalı ürünleri perakendeci markalarına tercih etmektedirler.

Perakendeci markalı ürünler için yapılan en yaygın hata ise, fiyat avantajının vurgulanması ve diğer unsurların göz ardı edilmesidir (Saraç, 2004, s.28). Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri düşük kalitede algılamaları ya da bekledikleri faydayı sağlamada yetersiz kalacağını düşünmeleri satışları olumsuz etkilemektedir.

Dezavantajlı durumlar üreticiler açısından ele alındığında, yaşanan sorunların temelinde üretici ve perakendeci arasındaki anlaşmazlıklar yatmaktadır. Kalite-fiyat dengesi ya da tedarik konusunda yaşanılacak uyumsuzluklar ve aksaklıklar, tüketicilerde güvensizliğe neden olabilecek durumlar yaratabilmektedir. Dünya genelindeki uygulamalarda, ürün teslimatı perakendecinin sorumluluğu altında gerçekleştirilirken, Türkiye’de sorumluluk üreticiye aittir (Bayrav, 2006, s.26). Bu gibi durumlardan dolayı, iki tarafında yazılı anlaşmalara bağlı kalması oldukça önem arz etmektedir.

Diğer yandan, markanın perakendeciye ait olması ve üreticinin fiyatlandırma, dağıtım kanallarının belirlenmesi, promosyon uygulamaları gibi konularda karar yetkisinin olmaması ve perakendecinin verdiği yüksek miktarda siparişler nedeniyle sahip olduğu pazarlık gücü, üreticilerin kar marjlarını düşürmektedir. Perakendeciler için avantaj olan bu düşük maliyetli üretim neticesinde ürünlerin daha düşük fiyattan satışa sunulmaları, rekabet açısından üretici firmalar için bir dezavantaj durumundadır ve pazar paylarını düşürmektedir. Bu durumu önlemek ve tüketicileri üretici markalarına geri çekmek için fiyat düşürme politikalarının uygulanması ise piyasadaki hisse senedi değerlerinde düşüşe neden olabilmektedir (Savaşçı, 2003, s.91).

4. PERAKENDECİ MARKALI ÜRÜNLERE YÖNELİK ANKARA İLİNDE BİR UYGULAMA

4.1. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmanın amacı, modern perakendeciliğin geldiği noktanın ve gelişiminin incelenmesi, tüketicilerin perakendeci markalarına yönelik bakış açılarının ve bu ürünleri tercih etme nedenlerinin belirlenmesi, perakendeci markalı ürünlerde en çok tercih edilen ürün kategorilerinin ve bu ürünlerin perakendecinin tercih edilmesindeki etkisinin ortaya koyulmasıdır.

Bu amaçla, kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak Nisan 2019 - Mayıs 2019 döneminde Ankara ilinde yaşayan 200 kişiye anket uygulanmış ve elde edilen veriler SPSS istatistiksel paket programı ile analiz edilmiş ve bulgular yorumlanmıştır. Bu çerçevede, araştırmanın evrenini Ankara ilinde yaşayan tüketiciler oluşturmaktadır. Evren büyüklüğünün 1 milyon ve üzerinde olması durumunda +0,10 örnekleme hatasında yeterli kabul edilen örneklem büyüklüğü $\alpha= 0,05$ için en az 96 olmalıdır (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004, s.50). Çalışmamızda örneklem büyüklüğü olarak, 200 katılımcının yeter sayıda olduğu kabul edilmiştir.

Çalışmada kullanılan anket formu, Baş’ın (2007) “Perakendeci Markası ve Uygulamaları” kitabından alınmış ve çalışmaya uyarlanmıştır. Uygulanan anket üç bölümden oluşmaktadır.

Anketin ilk bölümünde demografik sorular yer almaktadır. İkinci bölümünde tüketicilerin perakendeci markalı ürünler hakkındaki bilgi, algı, bakış açısı ve deneyimlerini belirlemeye yönelik çok seçenekli sorular bulunmaktadır. Üçüncü bölümde ise 5'li Likert ölçeği ile hazırlanmış ve tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etme sebeplerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır.

Araştırmanın en önemli kısıtı, zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden biri olan kolayda örnekleme yönteminin seçilmiş olmasıdır. Diğer bir kısıt ise örneklem büyüklüğüdür. Bu nedenle araştırma bulgularının genellenebilirliği açısından sonraki çalışmalarda tesadüfi örnekleme yöntemlerini tercih edilmesi ve daha fazla sayıda katılımcı ile çalışmanın yapılması faydalı olacaktır.

Aynı zamanda, anket formundaki ifadelerin doğru anlaşıldığı ve katılımcıların objektif ve doğru yanıtlar verdikleri varsayılmıştır.

4.2. Araştırmanın Hipotezleri

Perakendeci markalı ürünlerin tercih edilmesinde etkili olan faktörlerin belirlenmesine yönelik önermelere ait araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir:

- H1: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *kalitenin* önemi vardır.
- H2: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *perakendecisine güvenin* önemi vardır.
- H3: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *fıyatın* önemi vardır.
- H4: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *içeriğin* önemi vardır.
- H5: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *üretici firmanın* önemi vardır.
- H6: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *raflarda kolay bulunmasının* önemi vardır.
- H7: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *promosyonların* önemi vardır.
- H8: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *ambalajın* önemi vardır.

4.3. Araştırmanın Bulguları

4.3.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan 200 katılımcınının 76'sı erkek ve 124'ü kadındır. Bunların, 80'i 18-24 yaş aralığında, 75'i 25-34 yaş aralığında ve 45'i de 35-44 yaş aralığında bulunmaktadır. 66 kişi lise mezunu, 12 kişi ön lisans, 102 kişi lisans ve 20 kişi de lisansüstü eğitim mezunudur. 65 kişi evli ve 135 kişi ise bekâr olduklarını belirtmiştir. Katılımcıların 55'i öğrenci, 68'i işçi, 26'sı yönetici, 35'i memur ve 16'sı da diğer meslek gruplarından oluşmaktadır.

Katılımcılara hane haklı sayıları sorulduğunda, 23 kişi 2 kişilik bir ailede, 39 kişi 3 kişilik, 80 kişi 4 kişilik, 36 kişi 5 kişilik, 15 kişi 6 kişilik bir ailede yaşadıklarını ve 7 kişi de hane halkı sayısının 7 kişi ve üzerinde olduğunu belirtmiştir.

Katılımcıların 50'si 1000TL ve daha az, 24'ü 1001-2000TL, 30'u 2001-3000TL, 54'ü 3001-4000TL ve 42'si 4001TL ve üzerinde aylık bireysel gelir elde etmektedir. 61 kişinin yaşadığı ev kira, 6 kişinin lojman, 32 kişinin kendi evi, 91 kişinin ise ailesinin evidir ve 10 kişi de öğrenci yurdu gibi diğer konaklama imkânlarını kullanmaktadır.

4.3.2. Betimsel İstatistikler

Katılımcıların 198'i perakendeci markalı ürünler hakkında bilgi sahibi iken yalnızca 2 katılımcı bu ürünler hakkında bilgi sahibi olmadıklarını belirtmiştir. Perakendeci markalı ürünler hakkında bilgileri hangi kanaldan elde ettiklerine yönelik sorulan soruya verilen cevapların ortalamasına bakıldığında %67'lik bir oranla ilk sırada perakendeci mağazalar gelmektedir. Bunu %48'lik bir oranla televizyon, %25 ile market tanıtım ve fiyat broşürleri ve %16 ile diğer tüketiciler gelmektedir. 2 kişi ise (%1) bunların dışında farklı kaynaklardan bilgi edindiklerini belirtmişlerdir.

Katılımcıların perakendeci markalı ürünleri satın alma ve almama durumları aşağıdaki tablodaki gibidir:

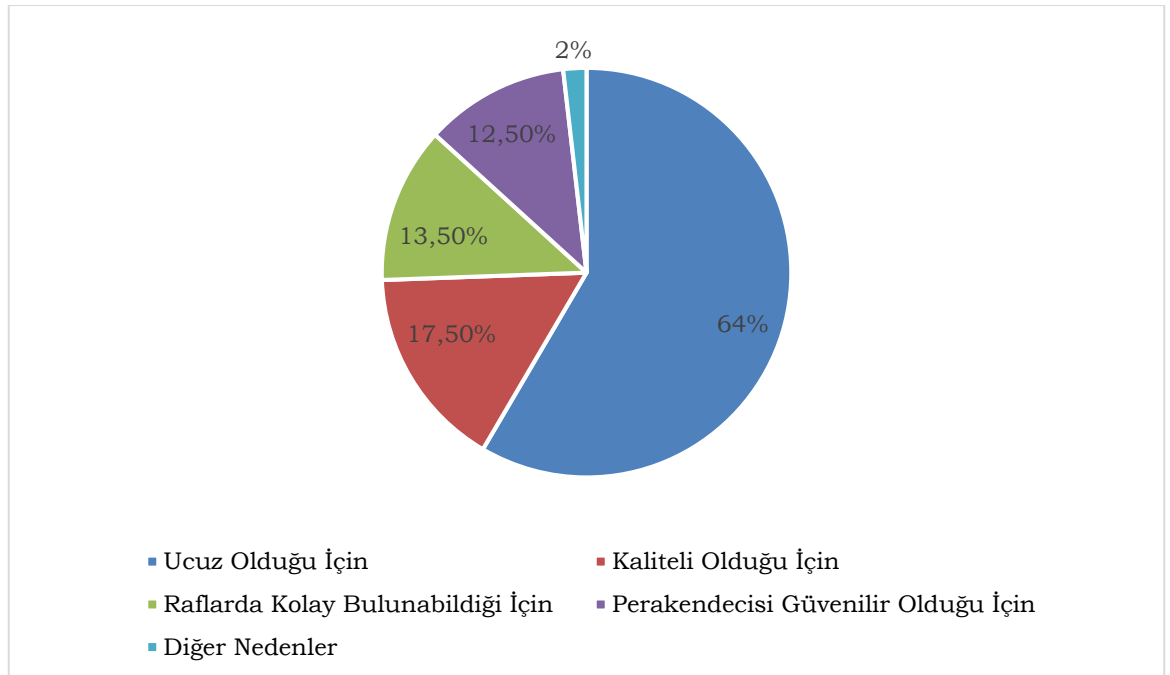
Satın Alma Durumu	Frekans	Oran	Kümülatif Yüzde
Evet	183	91,5	91,5
Hayır	17	8,5	100,0
Toplam	200	100,0	

Buna göre 200 katılımcıdan 183'ü perakendeci markalı ürünleri satın almakta ve 17'si ise satın almamaktadır. Satın alma sıklıkları ise aşağıdaki tablodaki gibidir:

Satın Alma Sıklığı	Frekans	Oran	Kümülatif Yüzde
Hiçbir Zaman	17	8,5	8,5
Nadir	20	10,0	18,5
Bazen	98	49,0	67,5
Sıkça	58	29,0	96,5
Her Zaman	7	3,5	100,0
Toplam	200	100,0	

Buna göre katılımcıların 17'si ürünleri hiçbir zaman satın almamakta, 20'si nadiren satın almakta, 98'i bazen, 58'si sıkça ve 7'si ise her zaman satın almaktadır.

Katılımcıların perakendeci markalı ürünleri tercih etme nedenleri ise aşağıdaki gibidir:



Şekil 1. Perakendeci Markalı Ürünlerin Tercih Edilme Nedenleri

Buna göre, katılımcıların %64'ü ucuz olduğu için, %17,5'i kaliteli olduğu için, %13,5'i raflarda kolay bulunabildiği için, 12,5'i perakendecisi güvenilir olduğu için ve %2'si diğer nedenlerle perakendeci markalı ürünleri tercih etmektedir.

Perakendeci markalarında en çok tercih edilen ürün kategorileri ise sırayla:

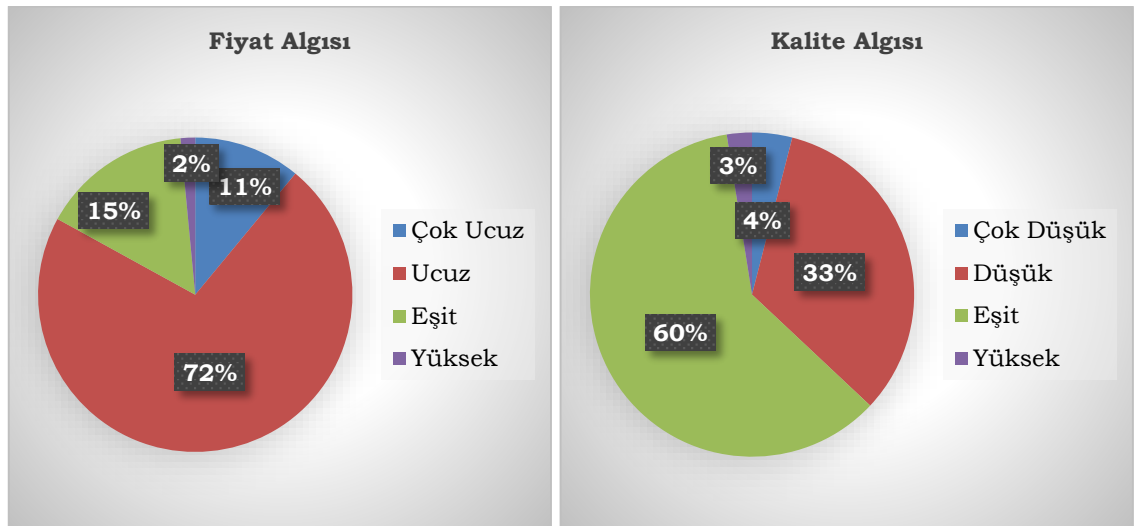
1. Kuru Gıda (Bakliyat, Çay, Şeker, vb.) %43,5
2. Süt ve Süt Ürünleri %39,5
3. Temizlik Malzemesi %36,5
4. Kâğıt Grubu Ürünler (Peçete, Havlu, Tuvalet Kâğıdı, vb.) %30
5. Kişisel Bakım Ürünleri %26,5
6. Gazlı İçecekler %23,5
7. İşlenmiş Et ve Et Ürünleri %8
8. Diğer %5,5

Buna göre en çok tercih edilen ürün kategorisi çay, şeker, bakliyat gibi kuru gıdalar olmaktadır. Bunu süt ve süt ürünleri, temizlik malzemeleri, peçete veya tuvalet kâğıdı gibi kâğıt grubu ürünleri, kişisel bakım ürünleri ve gazlı içecekler takip etmektedir. En az tercih edilen ürün grubu ise işlenmiş et ve et ürünleri ile diğer kategorilerdeki ürünlerdir.

Katılımcılara, perakendecilerin özel markalarını oluştururken kendi isimlerini kullanmak yerine başka bir ismi kullanmayı tercih ettiği durumlarda, bu markaların o perakendeciye ait olduğunu anlayıp anlamadıkları sorulduğunda, 200 katılımcının 170'i anladıklarını, 30'u ise anlamadıklarını belirtmiştir.

Katılımcılara, perakendeci markalı ürünleri alırken ürünün hangi firma tarafından üretildiğine dikkat edip etmedikleri sorulduğunda, 122'si dikkat ettiklerini, 78'i ise dikkat etmediklerini belirtmiştir.

Katılımcıların perakendeci markalı ürünlere yönelik fiyat ve kalite algıları ise aşağıdaki gibidir:



Şekil 2. Fiyat / Kalite Algısı

4.3.3. Verilerin Analizi

Çalışmada kullanılan ölçekte bulunan maddelerin homojen yapısını açıklamak ve sorgulamak üzere maddelerin iç tutarlılığının ölçüsü olan Cronbach's Alpha katsayısına bakılmaktadır. Bu çalışmaya ait yapılan geçerlik ve güvenilirlik sınavında, güvenilirlik düzeyi (Cronbach's Alpha Katsayısı) 0,783 olarak belirlenmiştir. Değer 0,60-0,80 aralığında olduğundan, oldukça güvenilir olarak kabul edilmiştir.

Perakendeci markalı ürünlerin tercih edilmesinde etkili olan faktörlerin belirlenmesine yönelik önermelere ait ortalamalar aşağıdaki gibidir:

Tablo 3. Önermelerin Ortalamaları

	Tanımlayıcı İstatistikler								
	N	Min.	Max.	Ortalama	Std.		Basıklık		
					Sapma	Çarpıklık	Std.	Std.	
İstatistik	İstatistik	İstatistik	İstatistik	İstatistik	İstatistik	Hata	İstatistik	Hata	
Kalitenin Önemi	200	1	5	4,12	0,778	-0,721	0,172	0,694	0,342
Perakendecisine Güvenin Önemi	200	1	5	4,00	0,805	-0,691	0,172	0,893	0,342
Fiyatın Önemi	200	1	5	3,97	0,736	-1,022	0,172	1,913	0,342
İçeriğinin Önemi	200	1	5	3,97	0,829	-0,736	0,172	0,556	0,342
Üretici Firmanın Önemi	200	1	5	3,55	0,906	-0,472	0,172	0,256	0,342
Rafta Kolay Bulunabilirliğin Önemi	200	1	5	3,49	0,951	-0,520	0,172	-0,172	0,342
Promosyonların Önemi	200	1	5	3,41	0,973	-0,372	0,172	-0,312	0,342
Ambalaj Çekiciliğinin Önemi	200	1	5	3,09	0,944	-0,228	0,172	-0,357	0,342
Geçerli N	200								

Ölçek boyutlarının betimsel analizi, Tekin'in (2002) 5'li Likert Ölçeği için önermiş olduğu aralıklar esas alınarak yapılmıştır. Buna göre;

- 1,00 - 1,80 Kesinlikle Katılmıyorum
- 1,81 - 2,60 Katılmıyorum
- 2,61 - 3,40 Kararsızım
- 3,41 - 4,20 Katılıyorum
- 4,21 - 5,00 Kesinlikle Katılıyorum şeklinde değerlendirmeye alınmıştır.

Tabloda görüldüğü üzere, ambalaj çekiciliğinin önemi hariç tüm önermelere ait ortalamalar 3,41'in üzerindedir. Ortalamaların 3,41 ve üzerinde olması önermeler lehinedir.

Buna göre; perakendeci markalı ürünlere yönelik kalitenin önemi boyutunda ortalamanın 4,12 olması, katılımcıların perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde kalitenin etkisinin olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla H1 hipotezi (*H1: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde kalitenin önemi vardır*) kabul edilmiştir. Aynı şekilde perakendecisine güvenin, fiyatın, ürün içeriğinin, üretici firmanın, rafta kolay bulunabilirliğin ve promosyonların önemine ait ortalamalar 3,41 ve üzerinde olduğundan, katılımcıların bu önermelere katıldıkları sonucu çıkarılmaktadır. Dolayısıyla; H2, H3, H4, H5, H6 ve H7 Hipotezleri kabul edilmiştir.

Ambalajın önemi boyutunda ise, ortalama 3,09 olarak belirlenmiş ve bu 3,41'in altında bir değer olduğundan tüketicilerin bu önermeye katılmadıkları sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla, H8 Hipotezi (*H8: Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde ambalajın önemi vardır*) reddedilmiştir.

Araştırma önermelerine ilişkin gruplar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının belirlenmesi amacı ile Anova testleri yapılmıştır. Anova testlerinin yapıp yapılamayacağını belirlenmesi için

öncelikle verilerin normal dağılıp dağılmadıklarının belirlenmesi gerekmektedir. Bu durumda veri sayısı 30 ve 30'dan fazla ise Kolmogorov-Smirnov, 30'dan az ise Shapiro-Wilk testinin kullanılması uygun olmaktadır. Ancak, örneklem sayısının 30'dan büyük olması durumunda nonparametrik testler sağlıklı sonuçlar verebilmektedir. Bu nedenle, böyle durumlarda çarpıklık ve basıklık (skewness ve kurtosis) değerlerine bakılmalıdır (Köse, 2012). Diğer yandan örneklem büyüklüğünün 30'dan büyük olduğu durumlarda çarpıklık ve basıklık değerleri -2 ve +2 aralığında ise (Köse, 2012; George ve Mallery, 2010) veya -1,5 ve +1,5 aralığında ise (Tabachnick & Fidell, 2013) normal dağılıma uygun olduğu varsayılabilir. Çalışmamızda skewness ve kurtosis değeri +-2 aralığında olduğundan (Tablo 3), normal dağılıma uygun olduğu varsayılmıştır.

Tablo 4. Anova Testi

		Karelerin		Ortalama		
		Toplamı	df	Kare	F	Sig.
Fiyatın Önemi	Gruplar Arasında	1,958	4	0,490	0,902	0,464
	Gruplar İçinde	105,862	195	0,543		
	Toplam	107,820	199			
Kalitenin Önemi	Gruplar Arasında	7,070	4	1,767	3,042	0,058
	Gruplar İçinde	113,285	195	0,581		
	Toplam	120,355	199			
Ambalaj Çekiciliğinin Önemi	Gruplar Arasında	2,299	4	0,575	0,641	0,634
	Gruplar İçinde	174,896	195	0,897		
	Toplam	177,195	199			
Rafta Kolay Bulunabilirliğin Önemi	Gruplar Arasında	0,206	4	0,051	0,056	0,994
	Gruplar İçinde	179,774	195	0,922		
	Toplam	179,980	199			
Perakendecisine Güvenin Önemi	Gruplar Arasında	3,904	4	0,976	1,521	0,197
	Gruplar İçinde	125,091	195	0,641		
	Toplam	128,995	199			
Üretici Firmanın Önemi	Gruplar Arasında	6,139	4	1,535	1,903	0,111
	Gruplar İçinde	157,256	195	0,806		
	Toplam	163,395	199			
Promosyonların Önemi	Gruplar Arasında	4,165	4	1,041	1,102	0,357
	Gruplar İçinde	184,215	195	0,945		
	Toplam	188,380	199			
İçeriğinin Önemi	Gruplar Arasında	3,344	4	0,836	1,222	0,303
	Gruplar İçinde	133,411	195	0,684		
	Toplam	136,755	199			

Yapılan Anova testlerinde ise, gruplar arası anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada tüketicilerin perakendeci markasına bakış açılarını incelemek, bu ürünler hakkında fiyat ve kalite algılarını ortaya koymak, perakendeci markalı ürünlere yönelik tutum ve davranışlarını analiz etmek, bu alanda yaratılmış olan yanlış ya da eksik uygulamalara yönelik farkındalık oluşturmak ve ışık tutmak amaçlanmıştır.

Perakendeci markası, yabancı literatürde sıkça çalışılan bir konu olmasına rağmen, ülkemizde bu alanda yapılmış çalışmalar nispeten sınırlıdır. Özellikle perakendeci markalarının perakendecinin tercih edilmesindeki etkisini belirlemeye yönelik yeterli çalışma bulunmamaktadır. Aynı zamanda tüketici davranışlarının dinamik nitelik taşıması, sosyal bilimlerde bu tür araştırmaların periyodik olarak yapılmasını gerektirmektedir.

Araştırmaya 76 erkek ve 124 kadın katılımcı dâhil edilmiştir. Katılımcıların 80'i 18-24, 75'i 25-34 ve 45'i 35-44 yaş aralığında bulunmaktadır. 102 kişi lisans, 66 kişi lise, 20 kişi lisansüstü

mezunu iken 12 kişi de ön lisans mezunudur. Katılımcıların 68'i işçi, 55'i öğrenci, 35'i memur, 26'sı yönetici ve 16'sı diğer meslek gruplarına mensuptur.

Katılımcıların 80'i 4 kişilik, 39'u 3 kişilik, 36'sı 5 kişilik, 23'ü 2 kişilik, 15'i 6 kişilik ailelerde yaşarken 7'si de 7 kişi ve üzerinde hane halkı sayısına sahip ailelerde yaşamaktadır. Katılımcıların 50'si 1000 TL'nin altında aylık bireysel gelire sahipken, 24'ü 1001-2000TL, 30'u 2001-3000TL, 54'ü 3001-4000TL ve 42'si 4001TL ve üzerinde aylık bireysel gelire sahiptir. Katılımcıların 61'i kirada otururken, 6'sı lojmanda, 32'si kendi evinde, 91'i ailesinin yanında ve 10'u da öğrenci yurtları gibi diğer konaklama imkânlarını kullanmaktadır.

Katılımcıların hepsi, en az iki kişilik hanelerde yaşamakta, tek başına yaşayan katılımcı bulunmamaktadır. Katılımcıların tamamına yakını hem kendi kişisel istek ve ihtiyaçları için hem de yaşamış olduğu evin ya da diğer aile bireylerinin ihtiyaçları için alışveriş yapan kimselerden oluşmaktadır.

Katılımcıların 198'i perakendeci markalı ürünler hakkında bilgi sahibi iken iki katılımcı bu ürünler hakkında hiçbir fikirlerinin olmadığını belirtmiştir. Katılımcılara, sahip oldukları bilgileri nereden edindikleri sorulduğunda ise, %67'si perakendeci mağazalardan, %48'i televizyondan, %25'i market tanıtım ve fiyat broşürlerinden, %16'sı bu ürünleri kullanmış olan diğer tüketicilerden ve %1'i de bunların dışındaki diğer kaynaklardan bilgi edindiklerini belirtmişlerdir. Perakendeci markalı ürünler hakkında temel bilgi kaynağı, anlaşılacağı üzere perakendecinin kendisidir. Televizyon reklamları ve broşürlerin de etkisi oldukça yüksektir.

Katılımcıların 183'ü perakendeci markalı ürünleri satın almakta, 17'si ise satın almamaktadır. Satın alan katılımcılara satın alma sıklıkları sorulduğunda 20 kişi ihtiyaç duyduğu zamanlarda ve nadiren perakendeci markalarını satın aldığını, 98'i gerek gördüğünde bazen bu ürünleri satın aldığını, 58'i sıklıkla bu ürünleri satın almayı tercih ettiğini ve 7 kişi ise her zaman perakendeci markalarını satın aldığını belirtmiştir.

Katılımcıların %64'ü ucuz olduğu için, %17,5'i kaliteli olduğu için, %13,5'i raflarda kolay bulunabildiği için, 12,5'i perakendecisi güvenilir olduğu için ve %2'si diğer nedenlerle perakendeci markalı ürünleri tercih etmektedir. Katılımcılara perakendeci markalı ürünlerin kalitesi hakkındaki görüşleri sorulduğunda ise %60'ı diğer üretici markaları ile eşit kalitede, %33'ü düşük kalitede, %4'ü çok düşük kalitede ve %3'ü ise yüksek kalitede bulduklarını belirtmiştir.

Buradan da anlaşıldığı üzere, perakendeci markalarının asıl tercih edilme sebebi sağladığı fiyat avantajıdır. Katılımcıların büyük çoğunluğu perakendeci markalı ürünleri eşit ya da daha düşük kalitede algılamaktadır. Katılımcıların yalnızca %3'ü bu ürünleri kaliteli bulmaktadır. Üretici markalı ürünler ile rekabet edebilmek için perakendecilerin, kendi markalarını yalnızca ucuz olarak algılanmaktan kurtarıp diğer faydalarını da vurgulayarak, bu ürünlerin farklı, kaliteli ve güvenilir olarak algılanmasını sağlayacak uygulamalara yönelmeleri gerekmektedir. Aksi halde kriz dönemleri ve ekonominin kötüye gittiği dönemlerde kazanmış olduğu müşterilerini, ekonominin gelişme göstermeye başladığı ve satın alma gücünün arttığı dönemlerde üretici markalarının yapacağı etkileyici reklam ve pazarlama uygulamaları ile yeniden kaybetmesi olasıdır. Çünkü tüketiciler kalite, güvenlik, rahatlık, değer gibi unsurlar için daha fazla ödemeyi kabul edeceklerdir. Tüketicilerdeki ucuz ve düşük kalitede perakendeci markası algısının değişmesi için bu alanda uzun vadeli stratejik yatırımların yapılması gerekecektir. Ancak tüketicilerde farklı mağaza imajı yaratılarak müşteri bağımlılığı ve sadakati elde edilebilir ve böylece üretici markalarının üstünlüğü de sona erecektir.

Katılımcıların en çok tercih ettikleri ürün kategorileri ise sırasıyla; Kuru Gıda (Bakliyat, Çay, Şeker, vb.) (%43,5), Süt ve Süt Ürünleri (%39,5), Temizlik Malzemesi (%36,5), Kâğıt Grubu Ürünler (Peçete, Havlu, Tuvalet Kâğıdı, vb.) (%30), Kişisel Bakım Ürünleri (%26,5), Gazlı İçecekler (%23,5), İşlenmiş Et ve Et Ürünleri (%8) ve Diğer (%5,5) kategorilerdeki ürünlerdir. Özellikle gıda ürünlerinden et ve et ürünlerinin bu denli az tercih edilmesinin nedeni, perakendeci markalı ürünlerin kalitesine yönelik tüketicilerdeki olumsuz algıdır. Bunun yanı sıra, süt ve süt ürünlerine olan yoğun talep, perakendeci markalarının kaliteye ağırlık verdiğinde, üretici markaları ile rekabet edebilecek düzeye gelebileceğinin bir kanıtıdır. Buna BİM Mağazalarının ürettiği “Dost” markalı ürünler örnek verilebilir.

Perakendeciler, kendi özel markaları yaratırken kendi isimlerini veya unvanlarını kullanabildikleri gibi, başka bir isim altında da markalarını yaratabilmektedirler. Perakendecilerin kendi isimlerini kullanmak yerine başka bir isim tercih ettikleri durumlarda, o ürünün hangi perakendeciye ait olduğunun anlaşılıp anlaşılmadığını belirlemek amacıyla yöneltilen soruya 170 katılımcı perakendecisi anladıklarını, 30 katılımcı ise anlamadıklarını belirtmiştir. Aynı zamanda, katılımcılara perakendeci markalarını tercih ederken ürünlerin hangi firma tarafından üretildiğine dikkat edip etmedikleri sorulduğunda, 122 kişi dikkat ettiğini, 78 kişi ise dikkat etmediğini belirtmiştir. Ürünleri üreten firmaya dikkat etmeden bu ürünlerin satın alınmasının nedeni, perakendecisine duyulan güvendir. Perakendeci mağazanın imajı, perakendeci markasına da yansımaktadır.

Son olarak katılımcıların perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Elde edilen bulgulara göre H1, H2, H3, H4, H5, H6 ve H7 Hipotezleri kabul edilmiş, H8 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre;

1. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *kalitenin* önemi vardır.
2. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *perakendecisine güvenin* önemi vardır.
3. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *fiyatın* önemi vardır.
4. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *içeriğin* önemi vardır.
5. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *üretici firmanın* önemi vardır.
6. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *raflarda kolay bulunmasının* önemi vardır.
7. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *promosyonların* önemi vardır.
8. Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri tercih etmelerinde *ambalajın* önemi yoktur.

Önermelerin ortalamalarına bakıldığında, en büyük etkinin 4,12'lik bir ortalama ile kalite faktörüne ait olduğu görülmektedir. Bunu 4,00 ortalama ile perakendeciye duyulan güven, 3,97 ortalama ile fiyat ve yine 3,97 ortalama ile ürün içeriği, 3,55 ortalama ile üretici firma, 3,49 ortalama ile ürünün raflarda kolay bulunabilirliği ve 3,41 ortalama ile de uygulanan promosyonlar takip etmektedir. Diğer bulgular da bu sonucu destekler niteliktedir. Diğer yandan, el de edilen bulgular perakendeci markalı ürünleri satın alma tercihlerinde tüketicilerin ürün ambalajının çekiciliğine önem vermedikleri sonucunu çıkarmıştır.

Araştırmadan elde edilen veriler, perakendeci markalı ürünlerin yaygın olarak tercih edilmekte olduğunu desteklemektedir. Aynı zamanda, fiyat avantajının yanı sıra kalite ve güven faktörlerinin de etkisinin oldukça büyük olduğu görülmektedir. Sağladığı tüm avantajların yanı sıra perakendeci markalarının riskleri de göz ardı edilmemelidir. Araştırma bulgularından da anlaşıldığı üzere, perakendeciye duyulan güven, ürüne yansımakta ve tüketici tercihlerini etkilemektedir. Ancak aynı şekilde ürünün başarısının da perakendeciyi etkilediği, dolayısı ile

üründe oluşacak herhangi bir olumsuzlukta üreticisinden ziyade perakendecinin imajının olumsuz etkileneyeceği unutulmamalıdır. Katılımcıların %39'unun perakendeci markalarının üreticisini bilmemesi ve dikkat etmediklerini ifade etmeleri bu durumu desteklemektedir.

Son olarak üretici firmalar açısından ele alındığında, perakendeciler ile yapılan stratejik ortaklıklar birçok avantaj sunacaktır. Atıl kapasitelerinin değerlendirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi sonucunda elde edilecek finansal güç ile üretici markalarını güçlendirme imkânı yakalayacak üretici firmalar için dikkat edilmesi gereken en önemli husus ikili anlaşmalara sadık kalınması, karşılıklı anlaşmazlıkların önüne geçilmesi ve perakendeci markalarına pazar paylarını kaptırmamak için üretici markalarını güçlendirmeye ve güçlü bir marka imajına sahip olmaya yönelik sürekli stratejik yatırımların yapılmasıdır.

KAYNAKÇA

- Aksulu, İ. (2000). Tüketiciyi perakendeci markasına yönelten nedenler. *Ulusal Pazarlama Kongresi. 16-18 Kasım 2000, Antalya, Türkiye, Bildiriler içinde (s. 327-348)*. Antalya: Akdeniz Üniversitesi Turizm Araştırma Geliştirme ve Uygulama Merkezi.
- Aktepe, C. ve Baş, M. (2008). Marka bilgisi sürecinde marka farkındalığı ve algılanan kalite (beklenti) ilişkisi ve gsm sektörüne yönelik bir analiz. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(1)*, 81 – 96.
- Aktepe, C. ve Şahbaz, R.P. (2010). Türkiye'nin en büyük beş havayolu işletmesinin marka değeri unsurları açısından incelenmesi ve Ankara ili uygulaması. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 11(2)*, 69-90.
- Aktepe, C., Üner, M. ve Koçak, A. (2011). The antecedents of born global firms: a qualitative research on information technology intensive firms in Turkey. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi, 26(301)* 59-90. doi: 10.3848/iif.2011.301.2858
- Albar, B.Ö. ve Öksüz, G. (2013). Özel markalı ürünlerin pazarlamasında tutundurma stratejilerinin etkisi. *International Journal of Social Science, 6(7)*, 869-893.
- Allenby, G. ve Rossi, P.E. (1999). Marketing models of consumer heterogeneity. *Journal of Econometrics, 89*, 57-58.
- American Marketing Assosiation (AMA) (2015). Marka tanımı. Erişim adresi: <https://www.ama.org/resources/pages/dictionary.aspx?dLetter=B>
- Arıkbay, C. (1996). *Perakendecilikte gelişmeler ve yeni yaklaşımlar*. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Baş, M. (2007). *Perakendeci markası ve uygulamaları*. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Baş, M. ve Göral, S. (2017). Tüketicilerin perakende markalarına bakışı: kooperatif marka örneği. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 52*, 492-514.
- Bayrav, L. (2006). Amiral Marka Olmazsa Olmaz. *Instore-Marketing Türkiye, 9(15)*, 18-27.
- Bıçkes, D.M. ve Kaplan, M. (2002). Yeni Tüketici eğilimleri ve perakendecilik sektöründeki gelişmeler. *Pazarlama Dünyası, 16(95)*, 22-29.
- Collins-Dodd, C. ve Lindley, T. (2003). Store brands and retail differentiation: the influence of store image and store brand attitude on store own brand perceptions. *Journal of Retailing & Consumer Services, 10*, 345-352.

-
- Dick, A., Jain, A. ve Richardson, P. (1995). Correlates of store brand proneness: some empirical observations. *Journal of Product & Brand Management*, 4(4), 15-22.
- Gabrielson, T., Steen, F. ve Sorgard, L. (2001). Private label entry as a competitive force: an analysis of price responses in the food sector. Erişim adresi: www.aae.iwisc.edu/~fsrg/publications/conference/Gabrielson_sorgard
- Gavcar, E. ve Didin, S. (2007). Tüketicilerin "perakendeci markalı" ürünleri satın alma kararlarını etkileyen faktörler: Muğla il merkezi'nde bir araştırma. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), 21-32.
- George, D. ve Mallery, P. (2010). *SPSS for windows step by step: a simple guide and reference*. 17.0 update, Boston: Pearson.
- Jin, B. ve Suh, Y.G. (2005). Integrating effect of consumer perception factors in predicting private brand purchase in a korean discount store context. *Journal of Consumer Marketing*, 22(2), 62-71.
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2011). *Principles of marketing*. Australia: Pearson.
- Kotler, P. ve Keller, K.L. (2016). *A framework for marketing management*. England: Pearson.
- Köse, N. (2012). *İstatistik ve olasılığa giriş*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Külter, B. (2011). Mağaza özelliklerinin perakendeci marka tercihi üzerindeki etkisi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 163-182.
- Mason, J.B., Mayer, M.L.ve Ezell, H.F. (1991). *Retailing*. Boston: Irwin.
- Olson, J.C. (1972). *Cue utilization in the quality perception process: A cognitive model and an empirical test* (Doktora Tezi, Purdue University, West Lafayette, IN.)
- Onurlubaş, E. ve Dinçer, D. (2017). Tüketicilerin perakende markalı ürünlerle ilgili algısının belirlenmesi: Antalya ili örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 8(20), 60-78.
- Öztürk, İ. (2006). Türkiye'de perakende sektörü. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 69-81.
- Pride, W.M. ve Ferrell, O.C. (2003). *Marketing concepts and strategies*. Houghton Mifflin Company.
- Raju, J., Sethuraman, R. ve Dhar, S. (1995). The introduction and performance of store brands. *Management Science*, 41, 957-978.
- Richardson, P., Jain, A. ve Dick, A. (1996). The influence of store aesthetics on evaluation of private label brands. *Journal of Product and Brand Management*, 5(1), 19-28.
- Saraç, M. (2004). Pl'ciler marka yatırımını ciddiye almalılar. *Marketing Türkiye, Private Label Özel Eki*.
- Savaşçı, İ. (2003). Perakendecilikte yeni eğilimler: perakendeci markaların gelişimi ve Türkiye'deki uygulamaları. *Yönetim ve Ekonomi*, 10(1), 85-102.
- Sayman, S., Hoch, S. ve Raju, J. (2002). Positioning of Store Brands. *Marketing Science*, 21(4), 378-397.
- Scott-Morton, F. ve Zettelmeyer, F. (2000). The strategic positioning of store brands in retailer-manufacturer bargaining. *Yoke University, New Haven, Working Paper*.
-

- Swoboda, B., Berg, B., Schramm-Klein, H. ve Foscht, T., (2013). The importance of retail brand equity and store accessibility for store loyalty in local competition. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20, 251-262.
- Tabachnick B.G. ve Fidell, L.S. (2013). *Using multivariate statistics*. Boston: Pearson.
- Taşkın, Ç., Karadamar, A.A., Öztürk, O. ve İkiz, G. (2016). Perakende marka değerinin öncülleri: IKEA markası üzerinde bir araştırma. *Journal of Business Research Türk*, 8(4), 522-544.
- Tekin, H. (2002). *Eğitimde ölçme ve değerlendirme*. Ankara: Yargı Yayıncılık.
- Vahie, A. ve Paswan, A. (2006). Private label brand image: its relationship with store image and national brand. *Journal of Retail & Distribution Management*, 34(1), 67-84.
- Yavuz, V. (2016). Reklam endüstrisinde değişen mecralar ve uygulamalar. Mehmet Emin Kahraman (Yay. haz.) *Yaratıcı Endüstriler Uluslararası Tasarım Sempozyumu, 1-2 Haziran 2016, İstanbul, Türkiye*. İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Kütüphane ve Dokümantasyon Merkezi.
- Yıldız, M. (2008). *Perakendeci markalı ürünlere olan tüketici talebinin incelenmesi: Edirne Örneği*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Yılmaz, K.G. ve Karaman, E. (2012). Tüketicilerin alışveriş merkezlerindeki perakendeci karmasına yönelik beklentileri üzerine ampirik bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(3), 399-412.

SUMMARY

Introduction: With the impact of globalization and change in information technologies, consumers' expectations have increased and consumers have become more selective. At the same time, consumers who are exposed to intense promotion efforts want to see these increasing expectations in brands. This led retailers to develop different competitive strategies and retailer brands were offered to consumers.

The brand is the name, symbol, design, or various combinations of those who sell their products to identify those products and distinguish them from other's products. A brand is a key element of communication between the business and the consumer, expressing consumers' thoughts and feelings about the product and its performance, in short, representing what a product means to the consumer. According to Pride and Ferrell, brands are divided into three groups; Manufacturer brands, Retailer Brands and Generic brands.

The retailer brand is unique to the retailer that distinguishes it from the others. Therefore, retailer brands promote customer loyalty. Retailers can give their store names or titles to retailer branded products or use them under a new name. The American Marketing Association defines the retailer brand as a brand that distinguishes a retailer's goods and services from its competitors. Retailer brand is a trademark of a product or service created and owned by a dealer.

Retailer brands are an important competitive weapon in the market that offers great advantages to retailers as well as manufacturers over competitors and manufacturer brands. In addition to all the benefits it provides, the fact that the retailer is responsible for all processes such as brand development, financing, stocking, advertising and marketing expenses, low quality perception in consumers and the loss of prices of the manufacturer brands especially in times of economic downturns constitute a risk. In order to prevent such disadvantageous situations, long-term strategic investments are of great importance.

Purpose: The aim of this study is to examine the progress and development of modern retailing, to determine the consumer's point of view of retailer brands and the reasons for choosing these products, to reveal the most preferred product categories in retailer branded products and the effect of these products on retailer preference. At the same time, it is aimed to raise awareness and to shed light on the wrong or incomplete practices created in this field.

Method: For this purpose, a questionnaire was applied to 200 people living in Ankara between April 2019 - May 2019 by using easy sampling method and the obtained data were analyzed with SPSS statistical package program and the findings were interpreted.

Results and Conclusions: 76 male and 124 female participants were included in the study. The data obtained from the research support the widespread preference of retailer branded products. The main source of information about retailer branded products is the retailer itself. Television ads and brochures also have a high impact.

In addition to the price advantage, quality and confidence factors have a significant effect on the preference of retailer branded products. The most preferred product categories of the participants are as follows; Dry Food (Pulses, Tea, Sugar, etc.) (43.5%), Milk and Milk Products (39.5%), Cleaning Material (36.5%), Paper Group Products (Napkin, Towel, Toilet Paper, etc.) (30%), Personal Care Products (26.5%), Carbonated Beverages (23.5%), Processed Meat and Meat Products (8%) and Other (5.5%). Particularly the reason why meat and meat products are less preferred in food products is the negative perception of consumers regarding the quality of retail branded products. As it is understood from the research findings, trust in the retailer is reflected

in the product and affects consumer preferences. However, it should not be forgotten that the success of the product also affects the retailer and therefore any image of the product will be affected negatively by the image of the retailer rather than the manufacturer. The fact that 39% of the participants do not know the manufacturer of the retailer brands and that they do not pay attention supports this situation.

The main reason why retailer brands are preferred is the price advantage it provides. The majority of respondents perceive retailer branded products of equal or lower quality. Only 3% of the participants find these products of good quality. In order to compete with manufacturer-branded products, retailers need to turn to practices that will ensure that their products are perceived as different, high quality and reliable by emphasizing the other benefits of their brands from being perceived as cheap only. Otherwise, it is possible to lose its customers gained during periods of crisis and in times of worsening of the economy with impressive advertising and marketing practices to be made by manufacturer brands in periods when the economy starts to develop and the purchasing power increases.

Finally, it was aimed to determine the factors that affect the participants' preference of retailer branded products. According to the findings, H1, H2, H3, H4, H5, H6 and H7 hypotheses were accepted and H8 hypothesis was rejected. According to this;

1. Quality is important for consumers to prefer retailer branded products.
2. Trusting retailer is important for consumers to choose retailer branded products.
3. Price is important for consumers to prefer retailer branded products.
4. Content is important for consumers to choose retailer branded products.
5. It is important for the manufacturer to choose retailer branded products.
6. It is important for consumers to prefer retailer branded products that are easy to find on the shelves.
7. Promotions are important for consumers to prefer retailer branded products.
8. Packaging does not matter when consumers prefer retailer branded products.

The findings revealed that consumers did not give importance to the attractiveness of the product packaging in their retailer branded purchasing preferences. On the other hand, when the averages of the propositions are examined, it is seen that the biggest effect belongs to the quality factor with an average of 4.12. The confidence in the retailer with an average of 4.00, the price with an average of 3.97 and the product content with an average of 3.97, the manufacturer with an average of 3.55, the availability of the product on the shelves with an average of 3.49 and with an average of 3.41 applied promotions are followed.

Finally, from the perspective of manufacturers, strategic partnerships with retailers will offer many advantages. The most important point to be taken into consideration for the producers who will have the opportunity to strengthen their brands with the financial power to be obtained as a result of evaluating their idle capacities and lowering the costs is to adhere to bilateral agreements, to avoid mutual disputes and to make continuous strategic investments aimed at strengthening the manufacturer's brands and having a strong brand image in order not to lose their market shares to retailer brands.

YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARININ ALGILANAN PAZAR YÖNELİMİ TEMELİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ

Ramazan KURTOĞLU¹

Selman TEMİZ²

Atıf/©: Kurtoglu, R. ve Temiz, S. (2019). Yükseköğretim kurumlarının algılanan pazar yönelimi temelinde değerlendirilmesi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 593-617. doi: 10.17218/hititsosbil.623805

Özet: Değişim, yükseköğretim kurumları ve akademik çevre için yeni bir olgu değildir. Küreselleşmenin hızlanması ve müşteri beklentilerinin artmasıyla, diğer tüm sektörler gibi yükseköğretim sektörü de müşterilere daha iyi hizmet verme noktasında artan bir rekabetle karşı karşıya kalmıştır. Bu noktada kurum tarafından sunulan hizmetin tamamı bir bütün olarak düşünülmemekte ve rekabet avantajı için etkili bir araç olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, özellikle yükseköğretimde, hizmetin iyileştirilmesi için daha etkili bir yöntem ve farklı bakış açılarına her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun için stratejik ve hizmet odaklı bir pazarlama perspektifi ile yeni politikaların oluşturulması gerekli görülmektedir. Bu durum yükseköğretim kurumlarının hizmet odaklı pazar yönelimi anlayışına sahip olmasını gerektirmektedir. Yükseköğretim kurumları, pazar yöneliminin adapte edildiği entegre pazarlama stratejileri sayesinde, oluşturdukları çıktılarının kalitesini artırabilmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, yükseköğretim kurumlarının pazar yönelimi temelinde değerlendirilmesidir. Çalışmanın alt amacı ise, yükseköğretim kurumu algılanan pazar yöneliminin (PMO), öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki memnuniyet düzeylerini, algıladıkları kurum imajı ve pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini (WOM) etkileyip etkilemediğinin belirlenmesidir. Araştırma sonucunda, algılanan pazar yöneliminin kurum imajı ve memnuniyet üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu, WOM üzerinde bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Diğer taraftan memnuniyetin WOM üzerinde güçlü bir etkiye, kurum imajının ise WOM üzerinde orta düzeyde bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Yükseköğretim, Pazar yönelimi, Memnuniyet, Kurum imajı, Ağızdan ağıza iletişim

Evaluation of Higher Education Institutions on the Basis of Perceived Market Orientation

Citation/©: Kurtoglu, R. and Temiz, S. (2019). Evaluation of higher education institutions on the basis of perceived market orientation. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 593-617. doi: 10.17218/hititsosbil.623805

Abstract: Change is not a new phenomenon for higher education institutions and the academic environment. As globalization accelerates and customer expectations increase, the higher education sector, like all other sectors, has faced increasing competition to better serve its customers. At this juncture, all services offered by the institution are considered as a whole and are considered an effective tool for competitive advantage. For this reason, especially in higher education, there is a need for more effective

Makale Geliş Tarihi: 24.9.2019

Makale Kabul Tarihi: 25.12.2019

Bu makale, Yozgat Bozok Üniversitesi, Proje Koordinasyon Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından desteklenen 6602a-İİBF/18-195 numaralı Bilimsel Araştırma Projesi'nden (BAP) türetilmiştir.

¹ Sorumlu Yazar, Dr. Öğr. Üyesi, Yozgat Bozok Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, e-posta: r.kurtoglu@bozok.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7213-0400>.

² Öğr. Gör., Yozgat Bozok Üniversitesi, Sorgun MYO, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı, selman.temiz@bozok.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7899-9625>.

methods and different perspectives than ever to improve the service. Therefore, it is necessary to establish new policies with a strategic and service-oriented marketing perspective. This situation has required the adoption of service oriented market orientation of higher education institutions. Higher education institutions can improve the quality of output they generate by means of integrated marketing strategies, to which the market orientation is adapted. In this regard, the aim of this study is to evaluate the higher education institutions in the context of market orientation. The sub-goal of the study is to determine whether the higher education institution perceived market orientation (PMO) affects students' level of satisfaction with higher education institution, perceived corporate image and positive word of mouth (WOM). According to obtained results; it is seen that the perceived market orientation has a strong effect on corporate image and satisfaction and has no effect on WOM. On the other hand, satisfaction has a strong impact on WOM, and corporate image has a moderate effect on WOM.

Keywords: *Higher education, Market orientation, Satisfaction, Corporate image, Word of Mouth*

1. GİRİŞ

Ulusal ve uluslararası alanda artan öğrenci hareketliliği, mesleki alternatiflerin çeşitlenmesi ve üniversite sayısının giderek artması sonucunda yükseköğretim kurumlarının hitap ettikleri pazara daha fazla odaklanmaları bir gereklilik haline gelmiştir. Yükseköğretim kurumları, uluslararası eğitim piyasasında rekabetçi kalabilmek, nitelikli öğrenci ve çalışanları çekebilmek ve böylece ülke ekonomisi başta olmak üzere diğer pek çok alana daha fazla katkı sağlayabilmek için pazar yönlü stratejileri nasıl etkin bir şekilde uygulayabileceğini belirlemelidir. Türkiye yükseköğretimi özellikle 2000'li yıllardan bu tarafa üniversite sayısı, akademisyen sayısı, öğrenci sayısı ve yükseköğretime ayrılan bütçe başta olmak üzere pek çok alanda hızlı bir değişim ve dönüşüm içerisine girmiştir. Yaşanan bu değişim ve dönüşümün yönetim politikalarına da yansımaları gerektiği düşüncesinden hareketle, yükseköğretim kurumlarının içinde buldukları toplumun sorunlarına çözüm bulabilmesi için hedef kitlelerini oluşturan grupları bir pazar olarak görmeleri ve bu pazarın ihtiyaç ve beklentilerinden haberdar olmaları gerekmektedir. Hitap ettiği ve içinde yaşadığı pazarın ihtiyaç ve beklentilerinden yeteri kadar haberdar olmayan bir kurumun günümüz rekabet ortamında başarılı olma şansı oldukça düşüktür. Bu durumun farkına varan ticari ya da ticari olmayan tüm kuruluşlar, bu problemin önüne geçebilmek için yönetim politikalarını, pazar yönelimi kavramı çerçevesinde oluşturmaya özen göstermektedir. Pazar yönelimi, paydaşlarını tatmin ederek organizasyonların kârlılığını ve istikrarını etkileyen hayati bir uygulama olarak görülen pazarlama kavramının operasyonelleştirilmesi olarak görülmektedir (Algarni ve Talib, 2014, s.607). Yükseköğretim kurumları da faaliyet çıktıları ile piyasa talebi arasındaki boşluğu kapatabilmek için pazar yöneliminden yararlanabilirler.

Günümüzde tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de klasik yükseköğretim kurumlarının yaptığı işi daha kaliteli, daha ucuz ve hiçbir kamu kaynağı kullanmadan yapacağını iddia eden özel sektör eğitim kurumları hızla çoğalmaktadır. Bu kurumlar daha esnek ve girişimci bir yönetim anlayışına sahip olup okulları bir şirket gibi yönetmekte ve çağın gereklerine uygun bir şekilde gün geçtikçe daha makul fiyatlara, bugüne kadar kamu üniversitelerinin egemenliği altındaki alanlara girmektedirler. Özel sektör eğitim kurumlarının ortaya çıkışı ve yaptıkları faaliyetler kamu üniversiteleri üzerinde de değişim konusunda bir baskı oluşturmaktadır. Üniversiteleri değişime zorlayan diğer nedenler ise aşağıdaki gibi sıralanabilir (Çetin, 2007, ss.186-187):

- Azalan geleneksel fon kaynakları ve artan mali baskılar
- Günden güne artan pazar yönlü rekabetçilik
- Artan ve çeşitlenen toplumsal beklentiler

- Dünya genelinde birbirine yakınlaşan ve uyumlu hale gelen yükseköğretim sistemleri
- Üniversitelerin toplumsal sorunlara eğilme ve hesap verme zorunlulukları

Gelişen bu yeni ortamda üniversiteler başarılı olmak için küreselleşmeli ve hatta bir marka haline gelmelidirler. Bunun için öncelikle öğrencilerin birincil paydaş olarak görülmesi gerekmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak ise öğrencilerin memnuniyet düzeyi kritik bir öneme sahip olmaktadır. Artık üniversiteler küreselleşen rekabeti de göz önünde bulundurarak, öğrenciler için neyin önemli olduğunu belirlemeli, onlara bu önemli hususları sağlamak için her türlü çabayı gösterdiğini kanıtlamalı ve öğrencilere verdiği sözleri tutarak onları memnun etmelidir (Tanrıku ve Gelibolu, 2015, s.157). Bunu sağlayabilmek ise, üniversitenin öğrencileri bir müşteri veya pazar gibi görmesinden ve onların isteklerine odaklanmasından geçmektedir. Bu nedenle öğrenciler tarafından üniversitenin eğer varsa sahip olduğu pazar yönelimi anlayışının nasıl algılandığı, memnuniyet oluşturulmasında kilit bir role sahiptir.

Öğrenci memnuniyetine etki eden bir diğer kavram ise kurum imajıdır. Yapılan bazı çalışmalarda memnuniyetin imaj üzerindeki etkisine işaret edilse de daha ampirik tutarlığa sahip çalışmalarda ise imajın müşteri memnuniyeti üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur (Alves ve Raposo, 2010, s.77). Alves ve Raposo (2010) yaptıkları çalışma sonucunda üniversite imajının memnuniyet oluşturma sürecinde doğrudan ve önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır (Alves ve Raposo, 2010, s.82). Güçlü bir kurumsal imaja sahip olan üniversiteler, öğrencilerini memnun ederek, rekabette bir adım öne geçecekler ve daha nitelikli öğrenciler tarafından tercih edilme şansını yakalayabileceklerdir.

Bu kapsamda, çalışmanın temel amacı “İç Anadolu Bölgesi’nde faaliyet gösteren bir yükseköğretim kurumunun, pazar yönelimi temelinde değerlendirilmesi” olarak belirlenmiştir. Bunun yanı sıra çalışma kapsamında, pazar yönelimi, memnuniyet, kurum imajı ve pozitif ağızdan ağıza iletişim (WOM) kavramları arasındaki ilişkilerin incelenmesi de amaçlanmaktadır. Pazar yönelimini odak noktası olarak algılayan bu çalışma aşağıdaki hedefleri gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır:

- Yükseköğretim kurumunun pazar yönelimi düzeyinin öğrenciler tarafından nasıl algılandığını ortaya koymak.
- Algılanan pazar yöneliminin memnuniyet, kurum imajı, pozitif ağızdan ağıza iletişim üzerindeki etkisi ile algılanan pazar yönelimi tarafından etkilenen memnuniyet ve kurum imajının pozitif ağızdan ağıza iletişim üzerindeki etkisini incelemek.

Çalışmada öncelikle kavramsal çerçeve ve literatür incelemesine yer verilmiş olup devamında çalışmanın metodolojisi, bulgular ve sonuç yer almaktadır. Çalışma sonunda yükseköğretim kurumlarının artan rekabet koşullarında özellikle küresel rakipleri karşısında daha başarılı olabilmelerinin yolunu açacak ve belirlemiş oldukları hedeflere ulaşabilmeleri için oluşturacakları stratejilere farklı bir bakış açısı kazandıracak bulgulara ulaşılması amaçlanmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu kısmında araştırmada kullanılan ölççeklerle ilgili kavramsal açıklamalara yer verilmiştir.

2.1. Pazar Yönelimi ve Yükseköğretim

Pazarlama, giderek artan rekabet ortamında kurumların hayatta kalabilmeleri için en önemli yönetim fonksiyonlarından biri olarak görülmektedir. Kotler, Kartajaya ve Setiawan'nın belirttiği gibi; pazarlama, ürün merkezli dikey görünümünden (pazarlama 1.0), tüketici merkezli (pazarlama

2.0) bir anlayışa tanık olmuş, daha sonra insan merkezli (pazarlama 3.0) bir anlayışa geçmiş ve son olarak sosyal medya ve büyük veri gibi kavramlar temelinde insan duyularını temel alan (pazarlama 4.0) bir yapıya kavuşmuştur. Bu yeni anlayış ile birlikte pazarlama yalnızca kâr amacı güden kurumlar için değil, kâr amacı gütmeyen kurumlar için de önemli bir stratejik yönetim aracı haline gelmiştir (Camelia ve Marius, 2013, s.1744). Bu nedenle günümüz koşullarında rakipleri karşısında güçlü bir pozisyon elde etmek ve bunu korumak isteyen tüm kurum ve kuruluşlar, oluşturacakları stratejilerde pazarlama bakış açısı ile hareket etmek zorundadırlar. Bu zorunluluğun neticesinde pazar yönelimi kavramı ortaya çıkmıştır.

"Pazar yönelimi" kavramı, müşterileri ya da hedef kitleyi her zaman en başta düşünen bir dizi değer ve inancın birleşimi olan pazarlama anlayışının bir uzantısı olarak tanımlanmaktadır. Pazar yönelimi, müşteriler için üstün değer yaratma sürecidir. Daha özel olarak ise, pazar yönelimi, müşteri ihtiyaçları ve organizasyon verimliliği üzerine yoğunlaşan pazarlama kavramı felsefesinin uygulanması olarak görülmektedir. Pazar yönelimi müşteriler için sürekli üstün değer yaratma ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek için vazgeçilmez bir unsur olarak değerlendirilmektedir (Kohli ve Jaworski, 1990, ss.3-4).

Pazar yönelimi hakkında yapılan çalışmalar sonucunda, bazı araştırmacılar pazar yönelimi ile kurumsal performans arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir (Yeni ve Herington, 2010, s.2). Pazar yönelimi ve kurumsal performans arasında bulunan pozitif ilişki, pazar yönelimi kavramı hakkında daha kapsamlı araştırmalar yapılmasına sebep olmuştur. Konu ile ilgili yapılan araştırmalar zamanla kâr amacı gütmeyen kurumları da kapsamıştır. Yapılan çalışmalara göre, kâr amacı gütmeyen kurumlarda pazar yöneliminin, fon yaratma performansı, paydaşların memnuniyeti, artan katılım ve kurum itibarında artış ile pozitif yönde ilişkili olduğu bulunmuştur (Mulyanegara, 2010, s.14). Yükseköğretim kurumları da kâr amacı gütmeyen kurumlar arasında yer aldığından bazı araştırmacılar pazar yöneliminin yükseköğretim kurumları üzerindeki etkisini incelemişlerdir (Voon, 2008; Yeni ve Herington, 2010; Niculescu ve diğerleri, 2016; Casidy, 2014; Tanrıku ve Gelibolu, 2015). Yapılan bu çalışmalar sonucunda, pazar yönelimi ve yükseköğretim kurumlarının performansı arasında pozitif yönlü bir ilişkiye ulaşılmıştır.

Pazar yöneliminin yükseköğretim kurumları için potansiyel faydalar sağladığı ve bu felsefenin yükseköğretim kurumları gibi kâr amacı gütmeyen kuruluşlarda uygulanarak üstün organizasyon performansı oluşturulmasına yardımcı olduğu belirtilmektedir (Niculescu ve diğerleri, 2016). Yeni ve Herington (2010)'a göre yükseköğretimde rekabet avantajı yaratmak için en iyi yaklaşım pazar yönelimidir (Yeni ve Herington, 2010, s.2). Ayrıca bu çalışmalar neticesinde pazar yönelimi ile öğrenci memnuniyeti, öğrenci sadakati, kayıt sonrası olumlu iletişim gibi kavramlar arasında pozitif yönlü ilişkiler tespit edilmiştir. Ancak bu çabada başarılı olabilmek için, yükseköğretim kurumlarının öncelikle ilgilerini tüketicilere ve tüm paydaşlara yönlendirmesi ve onların ihtiyaç ve isteklerine odaklanması gerekmektedir (Camelia ve Marius, 2013, s.1745). Ayrıca Flavian ve Lozano (2007) pazar yöneliminin akademisyenler tarafından yürütülen öğretim ve araştırma faaliyetlerine de olumlu katkısı olduğunu belirtmektedir.

Voon yükseköğretimde pazar yönelimi ile ilgili yapmış olduğu çalışmasında, kavramı hizmet odaklı pazar yönelimi olarak tanımlamaktadır. Voon'a göre, pazar yönelimi pazarlamanın temel ilkelerine uygun olarak, müşterilerin ve paydaşların çıkarlarını vurgulayarak, kurumun tüm faaliyetlerinin müşteri ihtiyaçlarını karşılama yönünde dizayn edilmesini amaçlar. Pazar yöneliminin ölçülmesi ise kurum içerisinde bu amaca ne kadar ulaşıldığının belirlenmesine yardımcı olur. Ancak pazar yönelimi yalnızca müşteri odaklı olmakla sınırlı kalmamaktadır. Voon'a göre hizmet odaklı pazar yönelimi altı boyuttan oluşmaktadır (Voon, 2008, ss.219-220):

•Müşteri Yönelimi: Müşteri pazarlama konseptinin kalbi konumunda olup, müşteri odaklı olmak pazar yöneliminin merkezi unsurudur. Hizmet kuruluşları işlerini müşterilerini memnun ederek gerçekleştirmektedirler. Müşterilerin hizmet kalitesi konusunda giderek daha duyarlı olmaları bunu mecbur kılmaktadır.

•Rakip Yönelimi: Bütün kuruluşlar alanındaki rekabeti anlamaya ve buna hakim olmaya çalışmalıdır. Pazar yönelimli kuruluşlar aynı pazara hizmet ettikleri hem mevcut hem de potansiyel rakiplerini iyi tanımalıdırlar. Rakip yönelimi boyutu, rakiplerin eylemleri ile ilgili istihbarat üretme ve buna duyarlı olmayı içermektedir.

•İşbirliği (Fonksiyonel) Yönelimi (İşlevlerarası Koordinasyon): Kuruluşun etkin ve verimli yönetilebilmesi için farklı fonksiyonel birimler ve çalışanlar arasında koordinasyon ve ekip çalışması olması gerekmektedir. Dolayısıyla hizmet mükemmelliğinin sağlanması sadece bir birimin sorumluluğunda değildir. Pazar yönelimi kavramı fonksiyonlar arasındaki uyumun çok önemli olduğunu vurgulamaktadır. Kuruluşun tüm birimleri pazara hizmet etme sorumluluğunu kabul etmeli ve hizmet kalitesi kurum kültürü içerisinde yerleşmiş olmalıdır.

•Uzun Vade Yönelimi: Kuruluşlar uzun vadeli bir bakış açısına sahip olmalıdırlar. Özellikle yükseköğretim bağlamında dinamik, yetkin ve çağın gereklerine uygun mezunlar üretebilmek için uzun vadeli ve fütüristik bir bakış açısına sahip olmak daha da önemlidir.

•Performans Yönelimi: Pazarlama bakış açısı organizasyonel performansı vurgulamaktadır. Performans yönelimli olmak pazar yöneliminin asıl amacı olan üstün müşteri değeri yaratmanın temel yapı taşlarından biridir. Hizmet mükemmelliği için iyi yönetilmesi gereken birçok kişi ve süreç olduğundan bütün bunların performansları, pazar yöneliminin en önemli unsurları arasında yer almaktadır. Ayrıca performans yönelimi uygulanan pazar yönelimi için geri bildirim oluşturacaktır.

•Çalışan Yönelimi: Yetkin ve motive olmuş çalışanlar yükseköğretim kurumları da dahil olmak üzere tüm organizasyonlar için en önemli varlıklardır. Ürünler, gerekli hizmetleri üreten kişiler tarafından üretildiğinden, çalışanlar hizmet kalitesi açısından odak noktasını oluşturmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe ortaya çıkan ürünün doğası gereği çalışan ve müşteri etkileşimi oldukça yüksek seviyededir. Bu nedenle üretilen hizmetin kaliteli olabilmesi için çalışan yönelimli olmak vazgeçilmez bir unsur olarak düşünülmektedir.

Bahsi geçen tüm bu sebepler ve sektördeki rekabetin giderek yoğunlaşmasından dolayı yükseköğretim kurumları daha fazla müşteri odaklı hale gelebilmek için pazar yönelimini yönetim anlayışları içerisine entegre etmek zorundadır (Casidy, 2014, s.155). Böylelikle yükseköğretim kurumlarında pazar yöneliminin uygulanması sonucunda müşteri konumundaki öğrenciler için daha iyi bir hizmet oluşturmak ve rakipler karşısında rekabet avantajı elde etmek kuvvetle muhtemel (hale gelecektir (Voon, 2008, s.233).

2.2. Memnuniyet

Memnuniyet, bir müşterinin bir ürünün algılanan performansını ürün hakkındaki önceki beklentileriyle karşılaştırdığında sahip olduğu hoşnutluk duygusu olarak tanımlanmıştır. Müşteri memnuniyeti bir karar sonrası yaşanan deneyimden oluşmaktadır (Churchill ve Surprenant, 1982, s.493). Müşteri memnuniyeti literatürde uzun zamandır kullanılmasına rağmen, halen akademi ve iş dünyasının dikkatini çekmeye devam eden bir kavramdır. Müşteri memnuniyeti konusundaki mevcut literatür, müşteri memnuniyetinin hizmet kalitesi ile yakından ilişkili olduğunu göstermektedir (Koklic ve diğerleri, 2017, s.189).

Drucker, bir şirketin mevcudiyetinin tek sebebinin müşterileri memnun etmek olduğunu belirterek, pazarlamada; "tüm işin sonucunun nihai sondan yani müşterinin bakış açısından bakıldığında görüldüğünü" belirtmektedir. Bu ise pazar yönelimli olmayı gerektirmektedir. Pazar yönelimli olan tüm firmalar da zaten benzer fikirdedirler. Aynı doğrultuda Kotler ise, pazar yönelimini müşteri ihtiyaçlarının tam olarak karşılanması olarak tanımlamaktadır (Guilbault, 2018, s.295). Görüldüğü üzere memnuniyet veya müşteri memnuniyeti kavramı, organizasyonun en temel amaçları arasında yer almakta olup, pazar yönelimi ile yakından ilişkilidir.

Eğitim sektöründe ise müşteri memnuniyeti, eğitim kalitesinin bağımsız bir değerlendirmesinin geliştirilmesi için önemli bir araçtır. Bu ölçüm sayesinde eğitim kalitesinin standartları hakkında bilgi sahibi olunabilecektir (Yanova,2014, s.567). Burada önemli olan "Eğitimin müşterisi kimdir?" sorusunun cevabıdır. Müşterinin kim olduğu konusunda sürekli bir tartışma var olup, öğrencinin yükseköğretimde bir müşteri olduğuna dair evrensel bir fikir birliği yoktur. Yükseköğretim kurumlarına göre öğrencilerin müşteri olarak görülmemesi bu kurumların halen tam olarak pazarlama bakış açısına sahip olmayan yönetim anlayışları ile açıklanabilir. Buna karşılık öğrenciler kendilerini büyük olasılıkla müşteri olarak görecektir (Guilbault,2018, s.296).

Diğer taraftan Torlak'a (2006) göre, üniversite yönetiminin pazar yönelimli olabilmesi için öğretim elemanına ve öğrencisine müşteri gözüyle bakması gerekmektedir. Ancak bu şekilde üniversite, öğrencilerini çağın ve geleceğin şartlarına uygun hale getirebilecek çalışmaların içerisine girebilir. Bunun sonucunda ise kişiler, işletmeler, öğrenciler ve öğretim elemanları arasındaki etkileşim artarak tüm paydaşların memnun olacağı sonuçların ortaya çıkması sağlanır. Aksi takdirde "müşterisiz mal zayıdır" sözü ekseninde yapılan hizmetin boşa gitmesi durumu söz konusu olabilir. Her ne kadar öğrencinin yükseköğretimin bir müşterisi olduğu görüşü üzerinde tam fikir birliği olmasa da bu tutumun gerçekte çok bağdaşmadığı ortadadır. Ayrıca yükseköğretim sektörü ile ilgili yapılmış pek çok çalışmada (Levin, 2005; Quinn ve diğerleri, 2009; VanderSchee, 2010; Cardoso ve diğerleri, 2011; Woodall ve diğerleri, 2014) öğrenciler müşteri olarak tanımlanmıştır. Bu çalışma da, yükseköğretim alanında daha önce yapılmış diğer çalışmalar gibi öğrencileri müşteri olarak değerlendirmektedir.

2.3. Kurum İmajı

İmaj, bir kişinin bir nesne hakkında sahip olduğu inançların, fikirlerin ve izlenimlerin toplamı olarak tanımlanır. Kurum imajı ise, bir bireyin bir kurum hakkındaki algısını ifade eder. Kurum imajı; (1) kurumun toplumdaki saygınlığının istikrarı, (2) müşterinin ürün/hizmetlerin kalitesine ilişkin algısı, (3) kurumun rakiplerine göre pozisyonu ve (4) insanların organizasyona katılma konusundaki istekliliğinden meydana gelmektedir (Kim ve Trail, 2010, s.227). Kurum imajı kavramı; kurum imajı, firma imajı, algılanan dış prestij, kurumsal itibar ve kurumsal kimlik olarak da kullanılmaktadır (Helgesen ve Nettet, 2007, ss.42-43).

Kurum imajı, rekabetçi olmak, kısa, orta ve uzun vadede pazarda kalıcılığını garanti altına almak ve ürün/hizmetlerine yönelik artan bir talep oluşturmak isteyen her kuruluş için önemlidir. Kurum imajı aynı zamanda algılanan kaliteyi de etkileyerek müşteri memnuniyeti üzerinde de pozitif yönlü bir etki oluşturmaktadır (Kandampully ve Suhartanto, 2000). Kurum imajı özellikle karmaşık ve çok sık satın alınmayan hizmetler için müşteri sadakatini oluşturmada müşteri memnuniyetinden çok daha önemlidir. Diğer taraftan kurum imajı aynı sektördeki diğer kurumlarla oluşacak olan farkın kaynağını belirleyen bir etkidir. Yöneticilerin özellikle marka oluşum sürecinde bu durumu göz önünde bulundurmaları gerekmektedir (Erdoğan ve diğerleri, 2006, s.57).

Yükseköğretim kurumlarının piyasadaki rekabet gücünü korumak için ayırt edici bir imaja sahip olmalarının giderek daha önemli hale geldiğine şüphe yoktur. Aslında birçok üniversite “prestij” ya da “kalite” imajını güçlendirerek rakiplerinden farklılaşmak için yatırımlar yapmaktadır. Örneğin pek çok Amerikan üniversitesi bunu başarabilmek için yüksek düzeyde borçlanmaya gitmiştir (Beerli ve diğerleri, 2002, s.486). Ayrıca yükseköğretim kurumlarında kurum imajı, en iyi öğrencileri, akademisyenleri ve çalışanları cezbetmek ve korumak için de önemli bir faktördür (Pérez ve Torres, 2017, s.124).

Kurumun yükseköğretim pazarında sahip olduğu imajı onun bir fotoğrafı gibi algılanacak ve seçim yapacak olan kişiler bu fotoğrafa mutlaka dikkat edeceklerdir. Olumlu bir imaja sahip olan kuruluşlar paydaşlar gözünde tercih edilir, itibarlı, güvenilir ve birlikte çalışılabilir bir konumda yer alacaktır (Meriç ve Tokgöz, 2015, s.179). Bu nedenle yükseköğretim kurumlarının sahip oldukları kurum imajını belirlemeleri, bu imajı olumlu yönde artıracak uygulamalara ağırlık vermeleri ve bu imajın sürekliliği için çabalamaları gerekmektedir (Erdoğan ve diğerleri, 2006, s.58).

2.4. Ağızdan Ağıza İletişim (WOM)

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin geldiği boyut insanlar arasındaki çok uzak sayılan mesafelerin kapanmasına ve iletişimin kolaylaşmasına neden olmuştur. Bu durum işletmeler için ağızdan ağıza iletişimin (WOM) öneminin her geçen gün daha da artmasına yol açmıştır. Özellikle reklamın çok maliyetli olduğu ve tüketicilerin reklama olan güveninin sarsıldığı göz önünde bulundurulduğunda, ağızdan ağıza iletişim kavramının daha iyi anlaşılması ve nelerden etkilendiğinin belirlenmesi işletmeler için oldukça faydalı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır (Ergün ve Akgün, 2016, s.153).

Tüketiciler kendilerinin daha önce tüketmedikleri bir ürün ya da hizmet ile ilgili bilgi toplama aşamasında dışsal kaynaklardan yararlanmak zorunda kalmaktadır. Bu nedenle tüketiciler bilgi toplama sürecinde genellikle hakkında bilgiye ihtiyaç duydukları ürün ya da hizmeti daha önce deneyimlemiş kişilerin tavsiyelerine başvurmaktadır. Bu kişiler yakın çevrelerinden olabileceği gibi internet ortamında buldukları hiç tanımadıkları insanlar da olabilmektedir. İlk ağızdan ağıza pazarlama ajansı olan BzzAgent’in kurucusu Dave Balter, yaptığı çalışmalarda; kişiler arasında gerçekleşen her konuşmanın %15’inin bir ürün veya hizmet ile ilgili olduğu sonucuna ulaşmıştır (Yakın, 2011, s.4). Bu konuşmalar negatif ya da pozitif içerikli olabilmektedir. Kişilerin negatif ya da pozitif ağızdan ağıza iletişime başvurmalarının en temel nedeni ise ürün veya hizmetle ilgili sahip oldukları memnuniyet ya da memnuniyetsizliktir. Anderson’a göre, pozitif bir deneyimle sonuçlanan hizmet hakkında yapılan ağızdan ağıza iletişimin etkisi % 30 iken negatif ağızdan iletişimin etkisi % 70 düzeyindedir (Özaslan, 2014, s.74).

Konu yükseköğretim olduğunda ise ağızdan ağıza iletişim, herhangi bir üniversiteye kayıt olmuş bir öğrencinin kayıt sonrası o üniversite ile ilgili arkadaşlarına, yakın çevresine ya da internet ortamında üçüncü kişilere nasıl bir yorumda bulunduğu hususunu kapsamaktadır. Hizmet sektöründe ağızdan ağıza iletişim ile ilgili yapılan çoğu çalışma, verilen hizmetten memnun olma seviyesi ile pozitif ağızdan ağıza iletişim arasında kuvvetli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu nedenle yükseköğretim kurumlarının pozitif ağızdan ağıza iletişimi dikkate almaları, ancak bunu sağlayabilmek için ise öncelikle memnuniyet düzeyini artırmaları gerekmektedir. Yapılan pek çok çalışma ağızdan ağıza iletişimin üniversite tercihinde oldukça önemli bir etkileyici unsur olduğunu ortaya koymuştur (Casidy, 2014, ss. 157-158). Hizmet sektörü gibi ürünü deneyimlemeden fikir sahibi olmanın güç olduğu ve bazı durumlarda yanlış kararın telafisinin

çok zor olduğu durumlarda ağızdan ağıza iletişim kanalı ile elde edilecek olan bilgiler müşterinin karar verme sürecinde önemli rol oynamaktadır.

3. KONU İLE İLGİLİ OLARAK LİTERATÜRDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Pazar yönelimi kavramı özellikle 1990'lı yıllarda önem kazanmaya başlamıştır. Kavramın herhangi bir işletmenin başarısı için ne kadar hayati bir öneme sahip olduğu yapılan çok sayıda çalışma ile kanıtlanmıştır (Kohli ve Jaworski,1990; Narver ve Slater, 1990; Pelham, 1997; Hooley ve diğerleri, 2005; Menguc vd., 2007). Ayrıca 2000'li yılların ortalarından itibaren küreselleşmenin hızlanması, yükseköğretimde artan rekabet ve ülkeler arası teknoloji ve yenilik yarışının giderek kızışması neticesinde kavramın yükseköğretim sektöründe de uygulanabileceği değerlendirilmeye başlanmıştır. Bu çalışmanın konusunun da yükseköğretim sektöründe pazar yönelimini kapsamaması nedeni ile literatür incelemesinde pazar yöneliminin yükseköğretim sektöründeki sonuçlarını değerlendiren çalışmalara ağırlık verilmiştir.

Voon (2006) çalışmasında bir işletmenin mevcut pazar yönelimi durumunu değerlendirmek için hizmet odaklı pazar yönelimi ve hizmet kalitesi arasındaki ilişkiye dayanarak SERVMO ölçeğini geliştirmiştir. Daha sonra Voon (2008) oluşturduğu SERVMO ölçeğini yükseköğretim sektörüne uyarlamış ve yükseköğretim kurumlarının pazar yönelimini değerlendirmeyi amaçlayarak SERVMO ölçeğini "yükseköğretim algılanan pazar yönelim ölçeği" ne dönüştürmüştür. Bu çalışmanın sonucunda yükseköğretim kurumları gibi hizmet sağlayıcılarının müşterilerin gerçek ihtiyaçlarını tam olarak anlaması ve bunlara cevap vermeye kararlı olması gerektiği ortaya konulmuştur.

Webster vd. (2010) yaptıkları çalışmada üniversitelerde pazar yönelimi uygulamalarının önemli faydaları olduğunu belirtmektedir. Bu faydalar arasında; mevcut kayıt sayısında artış, mevcut öğrencilerin devam düzeyinde artış, mezun öğrenciler tarafından olumlu geri dönüşlerde artış ve iş dünyasıyla daha fazla ortaklık yer almaktadır.

Yeni ve Herington (2010) çalışmalarında Endonezya yükseköğretiminde pazarlama planlaması, pazar yönelimi, hizmet kalitesi ve kurumsal performansın bağlantısını araştırmıştır. Araştırma sonucunda, pazarlama planlaması, pazar yönelimi ve hizmet kalitesinin, kurumsal performans üzerinde olumlu etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Camelia ve Marius (2013) çalışmalarında, yükseköğretim bağlamında uygulanan pazar yönelimi kavramını çevreleyen ana konuların gözden geçirilmesini ve Romanya'da bu bağlamda neler yapıldığını belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışma sonucunda incelenen uluslararası çalışmalardan, eğitim kurumlarının pazar yönelimi konseptini benimseyerek etkinlik ve performanslarını geliştirdikleri, yükseköğretim kurumlarının mevcut yönetim anlayışlarına pazar yönelimini de ekleyerek ve uygulayarak büyük yararlar elde ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Casidy (2014) çalışmasında, Avustralya'da faaliyet gösteren bir yükseköğretim kurumunu SERVMO ölçeğini kullanarak değerlendirmiştir. Çalışmada yükseköğretim bağlamında algılanan pazar yönelimi, memnuniyet, sadakat ve kayıt sonrası iletişim davranışları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma sonucunda algılanan pazar yöneliminin, memnuniyet, sadakat ve kayıt sonrası iletişim davranışı ile anlamlı düzeyde ilişkili olduğu bulunmuştur. Ayrıca memnuniyetin, algılanan pazar yönelimi, sadakat ve kayıt sonrası iletişim davranışları arasındaki ilişkide önemli aracı roller üstlendiği de belirtilmiştir.

Algarni ve Talib (2014) çalışmasında, Suudi Arabistan yükseköğretim kurumlarında algılanan performans üzerine pazar yöneliminin doğrudan veya dolaylı bir etkisinin olup olmadığını belirlemeyi sağlayan bir model önermeyi amaçlamıştır. Çalışmada pazar yönelimi kavramı iç ve

dış olarak ikiye ayrılmıştır. Çalışma iç pazar yöneliminin dış pazar yöneliminin bir öncülü olduğunu varsayarak, iç ve dış pazar yöneliminin inovasyonu, inovasyonun da kurum performansını etkilediği hipotezi üzerine bir model önermesi ile sonlandırılmıştır.

Görüldüğü üzere yükseköğretim sektöründe pazar yönelimi kavramı yurt dışında özellikle 2000'li yılların ortalarından bu yana incelenen bir konudur. Yapılan literatür incelemesinde konu ile ilgili Türkiye'de Torlak (2006) ile Tanrıku ve Gelibolu'nun (2015) yaptıkları çalışmalara ulaşılmıştır.

Torlak (2006) üniversitelerde pazarlama odaklılığın (yönlülük) bir çözüm önerisi olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğini incelediği çalışmasında, üniversitelerin içerisinde buldukları açmazdan tüm paydaşlarının talep ve isteklerini dikkate alarak çıkabileceklerini belirtmekte olup üniversitelerin bu açmazlara daha doğru ve daha hızlı çözümler üretilebilmesinin pazarlama bakış açısına sahip olmakla gerçekleştirebileceğinin altını çizmektedir. Yazar, bu nedenle özellikle yükseköğretim kurumu yönetimlerinin pazar odaklı (yönelimli) bir yönetim anlayışına sahip olmasının gerekliliğini belirtmiştir.

Tanrıku ve Gelibolu (2015) çalışmasında, yükseköğretim alanında algılanan pazar yöneliminin ve boyutlarının memnuniyet ve algılanan marka eşitliği üzerinde herhangi bir etkisi olup olmadığını belirleyerek memnuniyetin, algılanan pazar yönelimi ve algılanan marka eşitliği arasındaki ilişkilerde aracılık etkisi olup olmadığını değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Çalışmada algılanan pazar yönelimi için SERVMO ölçeği kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, algılanan pazar yöneliminin ve boyutlarının algılanan marka değerini ve memnuniyeti etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca memnuniyetin, öğrencilerin pazar yönelimi ve marka değerinin algılanmasında aracı rol oynadığı da değerlendirilmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN AMACI, MODELİ, HİPOTEZLERİ, ÖNEMİ VE METODOLOJİSİ

4.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Hipotezleri

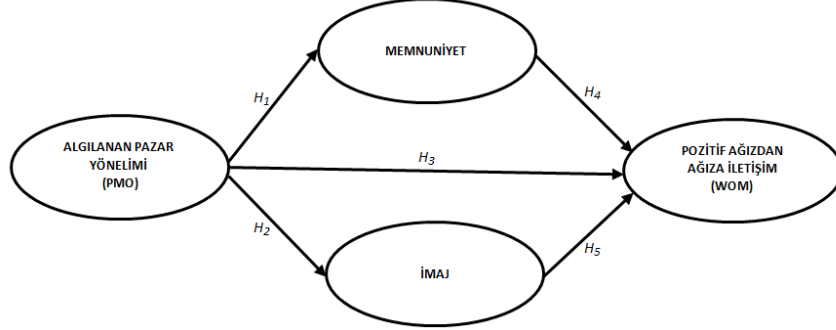
Bu araştırmanın temel amacı, İç Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren bir yükseköğretim kurumunun, pazar yönelimi temelinde değerlendirilmesidir. Araştırmanın alt amaçları ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Öğrenciler tarafından algılanan pazar yöneliminin (PMO), öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki memnuniyet düzeylerini etkileyip etkilemediğinin belirlenmesi.
- Öğrenciler tarafından algılanan pazar yöneliminin (PMO), öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki algıladıkları kurum imajını etkileyip etkilemediğinin belirlenmesi.
- Öğrenciler tarafından algılanan pazar yöneliminin (PMO), öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini (WOM) etkileyip etkilemediğinin belirlenmesi.
- Öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki memnuniyet düzeylerinin öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini (WOM) etkileyip etkilemediğinin belirlenmesi.
- Öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki algıladıkları kurum imajının öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini (WOM) etkileyip etkilemediğinin belirlenmesi.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda geliştirilen araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmektedir.

Araştırma modeline göre, yükseköğretim kurumunun öğrenciler tarafından algılanan pazar yönelimi (PMO), öğrencilerin yükseköğretim kurumu hakkındaki memnuniyet düzeylerini, algıladıkları kurum imajını ve pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini (WOM) pozitif yönde etkilemektedir (H1, H2 ve H3 hipotezleri). Benzer şekilde, öğrencilerin yükseköğretim kurumu

hakkındaki memnuniyet düzeyleri ve algıladıkları kurum imajı da pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini (WOM) pozitif yönde etkilemektedir (H4 ve H5 hipotezleri).



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Bu açıklamalar ışığında araştırmada test edilen hipotezler aşağıdaki gibi geliştirilmiştir:

H1: Yükseköğretim kurumunun, öğrenciler tarafından algılanan pazar yönelimi, öğrencilerin memnuniyet düzeylerini pozitif yönde etkiler.

H2: Yükseköğretim kurumunun, öğrenciler tarafından algılanan pazar yönelimi, öğrencilerin algıladıkları kurum imajını pozitif yönde etkiler

H3: Yükseköğretim kurumunun öğrenciler tarafından algılanan pazar yönelimi, öğrencilerin pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini pozitif yönde etkiler.

H4: Yükseköğretim kurumunda öğrencilerin memnuniyet düzeyleri, öğrencilerin pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini pozitif yönde etkiler.

H5: Yükseköğretim kurumunun öğrenciler tarafından algılanan kurum imajı, öğrencilerin pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini pozitif yönde etkiler.

4.2.Araştırmanın Önemi

Yükseköğretimde kalıcı ve derin değişikliklere neden olan bir dönüşüm süreci içerisinden geçilmektedir. Bu dönüşümün en temel dinamiği ise hiç şüphesiz küreselleşme olgusudur. Scott'a göre yükseköğretimin bugüne kadarki değişim hızı ve yenilik temposu son on yıldaki gibi bir hıza hiçbir zaman ulaşmamıştır. Üniversitelerde yaşanan bu değişimde, teknolojinin artan değişim hızı, farklı öğrenci türleri (çeşitlenen yaş grupları, geri dönen ve çalışan öğrenciler, yaşam boyu öğrenme ideali), yeni yükseköğretim alanında yeni hizmet sağlayıcıları, kâr amaçlı vakıf üniversiteleri, sanal üniversiteler, küreselleşme ile daha da çeşitlenen öğrenci talepleri, pazarın odak noktası olduğu rekabetçi anlayış ve sosyal hayatta artan başarı isteği gibi etkenler ilk akla gelenlerdir (Erdem, 2006, s.308).Yükseköğretim kurumlarında yaşanan bu değişimler karşısında yeni çözüm yolları bulmaya çalışan üniversite yönetimlerinin başvurduğu stratejilerden birisi de pazar yönelimi kavramının yönetim anlayışı içerisinde yer bulmasıdır.

Yükseköğretimde pazar yönelimi ile ilgili Tanrıku ve Gelibolu'nun (2015) yaptıkları çalışmada, elde edilen verilerin yorumlanabilmesi için regresyon analizinden faydalanılmıştır. Yapılan bu çalışmada ise, sosyal bilimler alanında oldukça kullanışlı ve birden fazla bağımlı ve bağımsız değişkenin aynı anda incelenmesine imkân tanıyan yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanılmıştır. Diğer taraftan Tanrıku ve Gelibolu çalışmasında pazar yönelimi ile memnuniyet ve marka eşitliği arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bu çalışmada ise pazar yönelimi, memnuniyet, kurum imajı ve pozitif ağızdan ağıza iletişim arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu açıdan

değerlendirildiğinde çalışma, pazar yönelimi ile kurum performansının belirleyicileri niteliğindeki memnuniyet, kurum imajı ve pozitif ağızdan ağıza iletişim arasındaki ilişkinin çok daha belirgin ve ayrıntılı bir şekilde anlaşılması bakımından literatürün zenginleşmesine katkı sağlayacaktır.

4.3. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırma kapsamında birincil verilere ulaşabilmek ve veri toplamak için anket yönteminden yararlanılmıştır. Uygulanan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, Voon (2008) ve Casidy'nin (2014) çalışmalarından uyarlanan yükseköğretimde algılanan pazar yönelimini (PMO) belirleyen 32 adet SERVMO (Service Driven Market Orientation) ölçeği ifadesi, Casidy'nin (2014) çalışmasından uyarlanan 4 adet memnuniyet ölçeği ifadesi, Bayol vd. (2000) çalışmasından uyarlanan 5 adet kurum imajı ölçeği ifadesi ve Casidy (2014) ve Taş'ın (2015) çalışmalarından uyarlanan 5 adet ağızdan ağıza iletişim ölçeği ifadesi olmak üzere toplam 46 ifadeden oluşmaktadır. Katılımcılardan bu ifadelere 5'li Likert Ölçeği doğrultusunda (5=kesinlikle katılıyorum, 1=kesinlikle katılmıyorum) cevap vermeleri istenmiştir. Anket formunun ikinci bölümünde ise katılımcıların cinsiyet, okudukları fakülte, öğretim türü ve okudukları sınıf bilgisinden oluşan özelliklerini kapsayan sorular yer almaktadır. Oluşturulan anket formu öncelikle 25 kişilik bir öğrenci grubu üzerinde test edilmiş olup, alınan geri dönüşler doğrultusunda gerekli düzeltmeler gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın ana kitlesini İç Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren bir devlet üniversitesinin merkez kampüsünde öğrenim gören lisans öğrencileri oluşturmaktadır. Örneklem, kota örnekleme yöntemi kullanılarak oluşturulmuştur. Üniversitenin öğrenci işleri daire başkanlığından elde edilen rakamlara göre, bu kapsamda toplam 11726 öğrenci bulunmaktadır. Bu ana kitle büyüklüğünde örnek hacmi 318 olarak belirlenmiştir (Kurtuluş, 1998, s.236). Anketlerin hatalı veya eksik doldurulabileceği ve geri dönüş oranı da dikkate alınarak toplamda 600 adet anket formu dağıtılmıştır.

Öğrencilerden dağıt-topla yöntemi ile veriler toplanmış olup anket formları doldurulmadan önce anket ve anketin konusu ile ilgili kısa bir bilgilendirme yapılmıştır. Böylelikle daha doğru ve objektif cevaplar verilmesi sağlanmıştır. Veri toplama sürecinde dağıtılan 600 adet anket formundan 441 anket formu geri toplanmıştır. Toplanan anket formlarından, veri girişi esnasında yapılan ön inceleme neticesinde 28 adet anket formu, veri girişi sonrası yapılan istatistik inceleme sonucu (anket formunda yer alan ters ifadeli soruyla diğer sorulara aynı doğrultuda cevap verilen anket formları) 101 adet anket formu değerlendirme dışı bırakılmış olup, sonuçta 312 adet anket formu analize dahil edilmiştir.

Elde edilen verilerin analizinde ilk önce yüzde dağılımları, ortalama ve standart sapmalar kullanılmıştır. Araştırmanın hipotezlerini test etmek içinse yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modellemesi çok değişkenli bir istatistik teknik olup birden fazla bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki var olan ilişkileri çok yönlü olarak inceleyebilmektedir (Ayyıldız ve Cengiz, 2006, s.64).

4.4. Bulgular

Araştırmada elde edilen bulgulara geçmeden önce normallik, güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmış, daha sonra yapılan analiz sonuçları ve ulaşılan bulgulara yer verilmiştir.

4.4.1. Normallik, Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizleri

Araştırmada kullanılan değişkenlerin normal dağılıma uygun olup olmadıklarını tespit etmek amacıyla, değişkenlerin çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri hesaplanmıştır (Tablo1). Hesaplanan çarpıklık ve basıklık değerlerinden iki ifadenin basıklık değeri hariç (PMO30,

WOM1) diğerlerinin değerleri literatürde uygun bulunan ± 1 değerleri, (Şencan, 2005, ss.199-202) arasında kalmıştır. PMO30 ve WOM1 ifadelerinin basıklık değeri 1'in hafif üzerinde çıkmıştır. Fakat bu durum literatürde kabul edilebilir bulunmaktadır (Şencan, 2005, s.199). Bu sonuca göre verilerin normal dağılım gösterdiği söylenebilir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin içsel tutarlılığını test etmek için, güvenilirlik analizi yapılarak, Cronbach's Alpha değerleri hesaplanmış (Tablo 1) ve tüm ölçeklerde Cronbach's Alpha değerinin literatürde sınır olarak kabul edilen 0,70 değerinin (Hair ve diğerleri, 2005, s.137) üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre araştırmada kullanılan tüm ölçeklerin güvenilirlik koşulunu sağladığı söylenebilir.

Tablo 1. Değişkenlerin Çarpıklık, Basıklık ve Ölçeklerin Cronbach's Alfa Değerleri

Ölçekler	Değişkenler	Çarpıklık	Basıklık	Cronbach's Alpha
Algılanan Pazar Yönelimi (PMO)	PMO1	0,404	-0,551	0,960
	PMO2	0,330	-0,623	
	PMO3	-0,164	-0,856	
	PMO4	0,551	-0,383	
	PMO5	0,501	-0,259	
	PMO6	0,212	-0,603	
	PMO7	0,408	-0,399	
	PMO8	0,280	-0,532	
	PMO9	0,082	-0,758	
	PMO10	0,053	-0,755	
	PMO11	0,258	-0,518	
	PMO12	0,319	-0,819	
	PMO13	-0,363	-0,769	
	PMO14	-0,303	-0,651	
	PMO15	-0,110	-0,549	
	PMO16	-0,133	-0,554	
	PMO17	0,244	-0,757	
	PMO18	-0,022	-0,910	
	PMO19	0,344	-0,324	
	PMO20	0,450	-0,435	
	PMO21	0,106	-0,706	
	PMO22	0,297	-0,404	
	PMO23	0,255	-0,509	
	PMO24	0,012	-0,656	
	PMO25	-0,022	-0,657	
	PMO26	0,064	-0,721	
	PMO27	0,052	-0,693	
	PMO28	0,140	-0,724	
	PMO29	-0,472	-0,605	
	PMO30	0,135	-10,028	
	PMO31	0,050	-0,744	
	PMO32	0,075	-0,697	
Memnuniyet	M1	0,104	-0,937	0,946
	M2	0,265	-0,885	
	M3	0,053	-0,988	
	M4	0,041	-0,942	
Ağızdan Ağıza İletişim (WOM)	WOM1	-0,018	-1,133	0,836
	WOM2	-0,355	-0,536	
	WOM3	0,108	-0,849	
	WOM4	-0,038	-0,817	
	WOM5	0,178	-0,736	
Kurum İmajı (İMAJ)	İMAJ1	0,004	-0,813	0,877
	İMAJ2	0,212	-0,653	
	İMAJ3	-0,201	-0,788	
	İMAJ4	0,229	-0,855	
	İMAJ5	0,103	-0,917	

Araştırma modeli doğrultusunda oluşturulan ölçüm modelinin yapısal geçerliliğini test etmek için sırasıyla, her ölçek için ayrı ayrı Keşfedici Faktör Analizi (KFA), Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

yapılmıştır. Daha sonra yakınsak geçerliliği (convergent validity) test etmek amacıyla, ölçekler için ortalama açıklanan varyans (AVE) değerleri ve birleşik güvenilirlik (CR) alfa katsayıları hesaplanmıştır. Son olarak, ayırt edici (diskriminant) geçerliliği test etmek amacıyla da gizil değişkenler arası korelasyon değerleri ve AVE değerlerinin karekökleri hesaplanmıştır (Kurtuluş, Özbölük, 2018, s.703).

PMO ölçeğine ilişkin KFA sonuçları Tablo 2’de verilmiştir. İlk yapılan KFA sonuçlarına göre, PMO3 değişkenine ait ortak varyans değeri tavsiye edilen değerden (Kalaycı, 2006, s.329) çok düşük olduğu (0,356) için bu değişken ölçekten çıkarılarak faktör analizi tekrarlanmıştır. Sonuç olarak, orijinalinde toplam 32 ifade ve 6 alt boyuttan oluşan PMO ölçeğinde yer alan performans yönelimi alt boyutunun 2 ifadesi (PMO17 ve PMO18) rakip yönelimi, 2 ifadesi (PMO19, PMO20) müşteri yönelimi ve 1 ifadesi (PMO21) ise uzun dönem yönelimi alt boyutları içinde yer almıştır (Tablo 2). Bunlardan rakip yönelimi ve uzun dönem yönelimi alt boyutlarında yer alan ifadeler (PMO17, PMO18 ve PMO21) bu alt boyutlarda düşük faktör yükleri ile ve ilgili alt boyuta en az katkı sağlayan ifadeler olarak yüklenmiş, müşteri yönelimi alt boyutunda yer alan ifadeler (PMO19, PMO20) ise bu alt boyutta daha yüksek faktör yükleri ile daha fazla katkı sağlayan faktör yükleri ile yüklenmiştir. Bu nedenle çalışmada, daha önce Cassidy (2014) tarafından yapılan ve yükseköğretim pazar yöneliminin değerlendirildiği çalışmadaki gibi performans yönelimi ve müşteri yönelimi alt boyutları birleştirilerek müşteri/performans yönelimi şeklinde isimlendirilmiştir. Orijinal ölçekte yer alan diğer boyutlar ise aynı şekilde isimlendirilmiştir.

PMO ölçeği için yapılan KFA sonucunda, örneklem yeterlilik değerini ifade eden KMO değerinin arzu edilen düzeyde (>0,5) çıktığı ve buna göre çok iyi şekilde örneklem yeterliliğinin sağlandığı; Barlett Küresellik Testi sonucunun da anlamlı çıktığı ve buna göre faktör analizine uygun bir veri setinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Kalaycı, 2006, s.322).

Tablo 2. Algılanan Pazar Yönelimi (PMO) Ölçeği ile İlgili KFA Sonuçları

Kodlar ve Faktör Adları	İfadeler	Faktör Yükleri
Rakip Yönelimi (RY)		
PMO9	Üniversitem öğrencilerine rekabet ettiği diğer üniversitelerden daha iyi hizmet sunmayı hedefler.	0,808
PMO10	Üniversitem öğrencilerine hizmet sunmada her zaman rekabet ettiği diğer üniversitelerden daha iyi olmaya çalışır.	0,778
PMO7	Üniversitem, rekabet ettiği diğer üniversitelerin rekabetçi uygulamalarına hızlı bir şekilde karşılık verir.	0,742
PMO11	Üniversitem, rekabet gücünü korumak için daima diğer üniversitelerden farklı olmaya çalışır.	0,737
PMO8	Üniversitemin rekabet ettiği diğer üniversiteleri iyi tanıdığımı düşünüyorum.	0,664
PMO6	Üniversitem kayıt sonrası iyi bir hizmet sunar.	0,531
PMO18	Üst yönetim kaliteli hizmet sunmayı taahhüt eder.	0,472
PMO17	Üniversitem, hizmet mükemmelliği için gayret gösterir.	0,386
İşlevler Arası Koordinasyon (İAK)		
PMO14	Üniversitemdeki farklı birimler / bölümlerde çalışanları iyi ilişkilere sahip olduklarını düşünüyorum.	0,749
PMO13	Öğrenci memnuniyeti ile ilgili bilgilere üniversite içerisinde ücretsiz bir şekilde ulaşılabilir. (Örn. Bildirimler, haber mektupları vb.)	0,692
PMO15	Üniversitemdeki farklı birimler / bölümleri kapsayan faaliyetler söz konusu olduğunda onların aralarında iyi bir koordinasyon içinde olduklarını görebiliriz.	0,688
PMO16	Üniversitemizdeki farklı birimler / bölümler arasında iyi bir iletişim vardır.	0,665

Uzun Dönem Yönelimi (UDY)		
PMO25	Üniversitemin hizmet sunumunda uzun vadeli planları / hedefleri vardır.	0,905
PMO24	Üniversitem uzun vadede faaliyet göstermeyi hedeflemektedir.	0,830
PMO27	Üniversitem öğrencilere hizmet sunmayı uzun vadeli yatırım olarak görür.	0,761
PMO26	Üniversitem, hizmet sunarken kendisini sürekli geliştirmeye önem verir.	0,750
PMO23	Üniversitem, uzun vadede bizi tatmin etmek için değişiklikler (örneğin, yeni imkanlar) uygular.	0,708
PMO22	Üniversitem, öğrencilerine mükemmel hizmetler sunma konusunda yoğun yatırımlar yapmaktadır.	0,547
PMO28	Üniversitem, sürekli olarak hizmette mükemmelliği vurgular.	0,488
PMO21	Üniversitem, çalışanların mükemmel bir hizmet sunma becerilerini arttırmak için sadece söz vermekle yetinmeyip gerekli kaynakları da sunar.	0,317
Müşteri/ Performans Yönelimi (MPY)		
PMO5	Üniversitem beklentilerimizdeki değişiklikleri takip eder.	0,529
PMO19	Üniversitem, sistematik ve düzenli olarak hizmet performansını ölçer.	0,500
PMO12	Üniversitemdeki çalışanlar bize nasıl daha iyi hizmet sunabilecekleri hakkında düzenli olarak görüş alış verişinde bulunurlar.	0,496
PMO2	Üniversitem, ihtiyaçlarımızı iyi anlayarak bize hizmet sunar.	0,487
PMO20	Üniversitem, hizmet performansını ciddi olarak takip etmektedir.	0,484
PMO4	Üniversitem, düzenli olarak memnuniyetimizi ölçer.	0,449
PMO1	Üniversitem, öğrenci ihtiyaçlarını karşılama konusundaki sorumluluğunu sürekli olarak kontrol eder.	0,418
Personel Yönelimi (PY)		
PMO30	Üniversitemizin bizimle iletişim kuran çalışanları her zaman motive olmuş ve güler yüzlüdür.	0,743
PMO29	Üniversitemizin bize hizmet sunan çalışanları iyi eğitilidir.	0,742
PMO31	Üniversitem, kaliteli hizmet sunmak için yeterli sayıda elemanı işe alır/vardır.	0,674
PMO32	Üniversitem, bizimle etkileşim kuracak veya bizimle ilgilenecek uygun personeli seçer.	0,674
<i>Açıklanan Toplam Varyans=64.149, KMO Değeri=0,954, Barlett Testi Ki-Kare Değeri=6391,346 ve p=0,000</i>		

Araştırmada kullanılan diğer ölçekler (Memnuniyet, WOM ve İmaj) için de ayrı ayrı KFA analizi yapılmış ve sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir. Sonuçlara bakıldığında, üç ölçek için de KMO örneklem yeterlilik değerinin tavsiye edilen düzeyde olduğu (>0,5) görülmektedir. Buna göre üç ölçek için de örneklem yeterliliğinin çok iyi olduğu söylenebilir. Benzer şekilde her üç ölçek için de Barlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç, veri setinin faktör analizine uygun olduğu anlamına gelmektedir (Kalaycı, 2006, s. 322).

Tablo 3. Memnuniyet, WOM ve İmaj Ölçekleri İçin Yapılan KFA Analizi Sonuçları

Ölçekler ve Kodlar	İfadeler	Faktör Yükleri
Memnuniyet		
M3	Bu üniversiteye kayıt olma seçimim akıllı bir karardı.	0,944
M4	Bu üniversiteye kayıt olmaya karar verdiğimde doğru şeyi yaptığımı düşünüyorum.	0,942
M2	Tekrar başa dönme şansım olsaydı, bu üniversiteye kayıt olmazdım.	0,914
M1	Bu üniversiteye kayıt olma kararımдан memnunum.	0,910
<i>Açıklanan Toplam Varyans=86,100, KMO Değeri=0,851, Barlett Testi Ki-Kare Değeri=1233,908 ve p=0,000</i>		
Ağızdan Ağıza İletişim		
WOM4	Eş, dost ve akrabalarım bu üniversite hakkında olumlu şeyler söylerim.	0,875

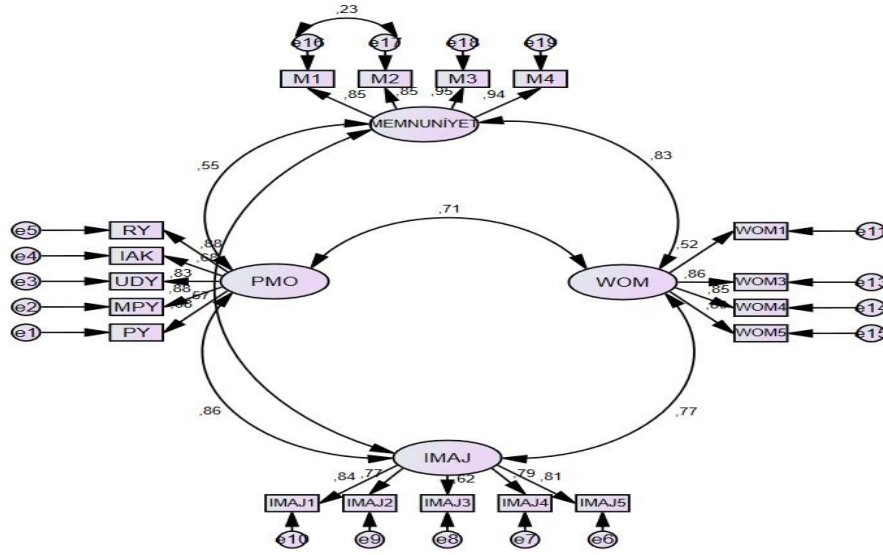
WOM3	Bu üniversiteyi başkalarına tavsiye ederim.	0,860
WOM5	Gelecekteki öğrenciler için bu üniversite tarafından sunulan hizmetleri tavsiye etme hakkında endişem yok.	0,822
WOM1	Üniversitem hakkında arkadaşlarımla konuşmayı seviyorum.	0,670
WOM2	Potansiyel öğrencilere, üniversitem ve derslerim hakkında bilgi vererek onlara yardımcı olmaktan hoşlanırım.	0,651
<i>Açıklanan Toplam Varyans=61,068, KMO Değeri=0,821, Barlett Testi Ki-Kare Değeri=664,606 ve p=0,000</i>		
Kurum İmajı (İMAJ)	İfadeler	Faktör
İMAJ1	Bu üniversitenin vaatlerine ve yaptıklarına güvenilebilir.	0,852
İMAJ5	Bu üniversite ileri görüşlü ve yenilikçidir.	0,851
İMAJ4	Bu üniversite öğrencileriyle yakından ilgilenir.	0,838
İMAJ2	Bu üniversite köklü ve istikrarlı bir kuruluştur.	0,828
İMAJ3	Bu üniversitenin topluma sosyal katkısı (sosyal sorumluluk projeleri gibi) vardır.	0,726
<i>Açıklanan Toplam Varyans=67,257, KMO Değeri=0,862, Barlett Testi Ki-Kare Değeri=774,060 ve p=0,000</i>		

KFA'dan sonra ölçeklere DFA yapılmış, bazı ölçeklerle ilgili (PMO 2. Düzey ve WOM) program tarafından önerilen modifikasyonlar yapıldıktan sonra analiz tekrarlanmış ve sonuçta elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 4'te verilmiştir. Tüm ölçeklerde değişkenlere ilişkin standardize edilmiş regresyon katsayıları tavsiye edilen değer (0,50) üzerinde ve anlamlılık değerleri de $p=0,000$ olarak elde edilmiştir. Uyum iyiliği değerleri tavsiye edilen değerler (Meydan, Şeşen, 2011, s.37; Çalık, Altunışık, Sütütemiz, 2013, s.153) içinde kaldığı için, PMO ölçeğinin 5 faktörlü, diğer ölçeklerin tek faktörlü yapıları doğrulanmıştır.

Tablo 4. Ölçeklerle İlgili DFA Uyum İyiliği Değerleri

Ölçek/DFA Düzey	χ^2/df	CFI	RMSEA	GFI	AGFI
PMO/1. Düzey	1,982	0,933	0,056	0,852	0,825
PMO/2. Düzey	2,030	0,919	0,058	0,847	0,822
MEMNUNİYET/1. Düzey	1,582	1,000	0,043	0,997	0,975
WOM/1. Düzey	3,741	0,979	0,094	0,977	0,932
İMAJ/1. Düzey	3,540	0,984	0,090	0,978	0,933

Araştırmada oluşturulan ölçüm modelinin testine geçmeden önce, modelin yapısal geçerliliğini test etmek için, PMO, MEMNUNİYET, İMAJ VE WOM ölçekleri kullanılarak DFA yapılmıştır. (Şekil 2). DFA, geçerlilik analizlerinde kullanılan ve belirlenen yapının doğrulanmasını amaçlayan bir analizdir (Bayram, 2010, s.42). İlk analiz sonucunda WOM ölçeğinde yer alan WOM2 değişkeninin standardize edilmiş regresyon katsayısı (0,498) tavsiye edilen değerden (0,50) düşük çıktığı için bu değişken çıkarılarak analiz tekrarlanmıştır (Şekil 2). Analiz sonucunda uyum iyiliği değerleri CMIN/DF (χ^2/df) = 2,158, CFI=0,966, RMSEA=0,061, GFI=0,915 ve AGFI= 0,887 olarak elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre, uyum iyiliği değerleri tavsiye edilen değerler (Meydan, Şeşen, 2011, s.37; Çalık, Altunışık, Sütütemiz, 2013, s.153) içinde kaldığı için yapısal geçerliliğin sağlandığı söylenebilir.



Şekil 2. Geliştirilen Ölçüm Modeli İçin Yapılan DFA Sonuç Grafiği

Araştırmada kullanılan ölçekler için yapılan DFA sonucu elde edilen standardize edilmiş faktör yükleri, anlamlılık, hesaplanan AVE ve CR değerleri Tablo 5'te verilmiştir. DFA sonuçlarına göre, gizil değişkenlerin, ölçekte yer alan ifadeler tarafından anlamlı bir şekilde açıklandığı, daha önce keşfedilen ve daha az faktör altında birleştirilmiş ölçeklerin bu araştırmanın yapıldığı örneklemede de benzer olduğu (Meydan ve Şeşen, 2011, ss.14-21) ve belirlenen model yapısının doğrulandığı (Bayram, 2010, s.42) söylenebilir.

Yakınsak geçerliliğin sağlanabilmesi için, ölçeklerin AVE değerlerinin de 0,50'den büyük olması ve CR değerlerinin de AVE değerlerinden büyük olması beklenir (Yaşlıoğlu, 2017, s.82). Yıldız ve Koç (2017) ise çalışmalarında, yakınsak geçerlilik için Fornell&Larcker (1981) tarafından üç koşulun sağlanması gerektiğini ifade edildiğini aktarmışlardır. Bu koşullar, ölçeklerde yer alan her maddenin faktör yükünün (standardize edilmiş β değerleri) 0,50'den büyük olması, AVE değerinin 0,50'ye eşit veya daha büyük ve CR alfa katsayısının da 0,70 veya daha büyük olmasıdır (Yıldız, Koç, 2017, s. 96) Tablo 5'teki değerlere bakıldığında yukarıda belirtilen tüm koşulların sağlandığı görülmektedir.

Tablo 5. DFA Sonucu Elde Edilen Standardize Edilmiş Faktör Yükleri, Anlamlılık, AVE ve CR Değerleri

Kod	Faktör	Standardize Edilmiş β Değerleri	Anlamlılık (p)	AVE	CR
PMO	Algılanan Pazar Yönelimi				
PY	Personel Yönelimi	0,680	0,000	0,64	0,90
MPY	Müşteri-Performans Yönelimi	0,881	0,000		
UDY	Uzun Dönem Yönelimi	0,834	0,000		
İAK	İşlevler Arası Koordinasyon	0,683	0,000		
RY	Rakip Yönelimi	0,881	0,000		
İMAJ	Kurum İmajı				
İMAJ1	Bu üniversitenin vaatlerine ve yaptıklarına güvenilebilir.	0,837	0,000	0,59	0,88
İMAJ2	Bu üniversite köklü ve istikrarlı bir kuruluştur.	0,769	0,000		

IMAJ3	Bu üniversitenin topluma sosyal katkısı (sosyal sorumluluk projeleri)	0,624	0,000		
IMAJ4	Bu üniversite öğrencileriyle yakından ilgilenir.	0,792	0,000		
IMAJ5	Bu üniversite ileri görüşlü ve	0,809	0,000		
WOM	Pozitif Ağızdan Ağıza İletişim				
WOM1	Üniversitem hakkında arkadaşlarımla konuşmayı seviyorum.	0,518	0,000		
WOM3	Bu üniversiteyi başkalarına tavsiye	0,864	0,000		
WOM4	Eş, dost ve akrabalarım bu üniversite hakkında olumlu şeyler	0,852	0,000	0,59	0,85
WOM5	Gelecekteki öğrenciler için bu üniversite tarafından sunulan hizmetleri tavsiye etme hakkında	0,797	0,000		
MEMNUNİYET	Memnuniyet				
M1	Bu üniversiteye kayıt olma kararımın memnunum.	0,850	0,000		
M2	Tekrar başa dönme şansım olsaydı, bu üniversiteye kayıt olmazdım.	0,850	0,000		
M3	Bu üniversiteye kayıt olma seçimim akıllı bir karardı.	0,949	0,000	0,81	0,94
M4	Bu üniversiteye kayıt olmaya karar verdiğimde doğru şeyi yaptığımı düşünüyorum.	0,940	0,000		

Uyum İyiliği Değerleri: CMIN/DF=2,158 CFI=0,966 RMSEA=0,061 GFI=0,915 AGFI=0,887

Ayırt edici (diskriminant) geçerlilik testi için AVE karekök değerleri ve değişkenler arası korelasyon değerlerine bakılmıştır. Eğer AVE karekök değerleri değişkenler arası korelasyon değerlerinden büyükse ayırt edici (diskriminant) geçerliliğin sağlandığı söylenebilir (Kandemir, 2016, s.320). Bu amaçla hesaplanan değişkenler arası korelasyon ve AVE karekök değerleri Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Ayırt Edici (Diskriminant) Geçerliliği Test Etmek İçin Hesaplanan Gizil Değişkenler Arası Korelasyon Matrisi ve AVE Karekök Değerleri

	MEMNUNİYET	WOM	IMAJ	PMO
MEMNUNİYET	0,900*			
WOM	0,740	0,768*		
IMAJ	0,514	0,664	0,768*	
PMO	0,529	0,641	0,777	0,800*

***AVE karekök değerleri**

Tablo incelendiğinde AVE karekök değerlerinin değişkenler arası korelasyon değerlerinden büyük olduğu (sadece IMAJ değişkeni için hesaplanan AVE karekök değeri IMAJ ve PMO arasındaki korelasyon değeri ile çok yakın seviyede çıkmıştır) görülmektedir. Bu sonuca göre ayırt edici (diskriminant) geçerliliğin de sağlandığı söylenebilir.

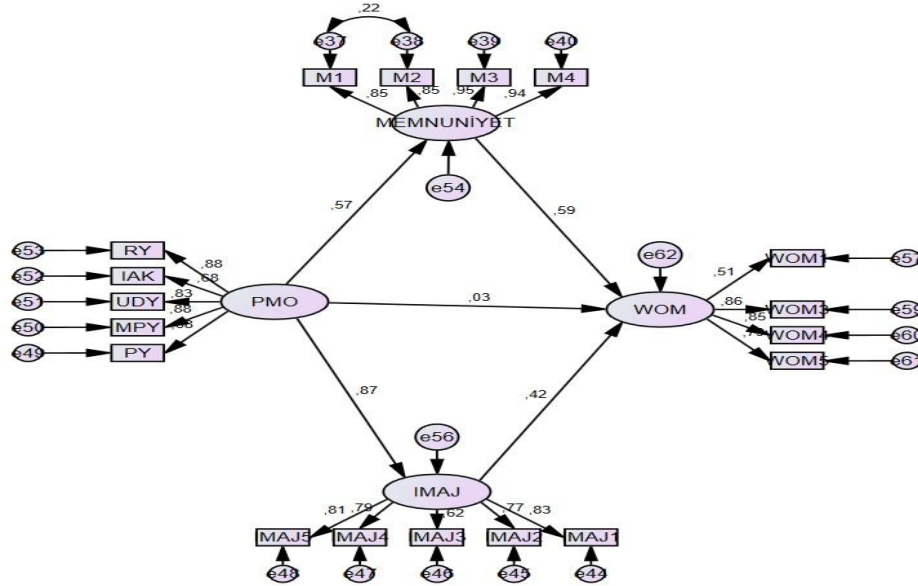
4.4.2.Yapısal Eşitlik Modeli (YEM)

Araştırma kapsamında geliştirilen hipotezlerin testi için Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kullanılmıştır. Oluşturulan ilk model test edildikten sonra programın önerdiği modifikasyonlar yapılmış ve modele nihai şekli verilmiştir.

Yapısal eşitlik modellemesi ile araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler aynı anda bir bütün olarak test edilebilmektedir (Ayyıldız ve Cengiz, 2006, s.64). YEM, regresyon gibi daha eski analiz türleri ile kıyaslandığında, çok sayıda bağımlı/bağımsız değişkenler arasındaki ilişkileri

modelleyerek, karmaşık yapıdaki araştırma problemini, tek bir süreç içerisinde, sistemli ve kapsamlı bir şekilde incelemeye imkân tanımaktadır (Dursun ve Kocagöz, 2010, s.2).

Yapılan analiz sonucunda elde edilen YEM grafiği Şekil 3'te sunulmuştur.



Şekil 3. PMO'nun Memnuniyet, WOM ve İmaj, Memnuniyet ve İmajın da WOM Üzerindeki Etkisini Gösteren YEM Grafiği

Analiz sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 7' de sunulmuştur. Tablodaki değerlere göre modelin kabul edilebilir uyum seviyesine sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırma kapsamında elde edilen verilerin model ile uyumlu olduğu sonucuna ulaşılabilir (Şeşen, 2011, s.37).

Tablo 7. Model Uyumuna İlişkin İstatistiksel Değerlendirmeler

Uyum İyiliği İstatistiği	Değer	Durum
CMIN/DF	2,208	İyi Uyum
CFI	0,964	Kabul Edilebilir Uyum
RMSEA	0,062	Kabul Edilebilir Uyum
GFI	0,912	İyi Uyum
AGFI	0,883	Kabul Edilebilir Uyum

Yapılan analiz sonucunda elde edilen standardize edilmiş regresyon katsayıları (β katsayısı), standart hata ve anlamlılık değerleri (p değeri) Tablo 8' de gösterilmiştir.

Tablo 8. Yapısal Eşitlik Modeli Yol Analizi Sonuçları

Değişkenler Arası İlişkiler	Standardize Edilmiş β	Standart Hata	Anlamlılık (p değeri)
PMO ---> MEMNUNİYET	0,571	0,114	0,000
PMO ---> İMAJ	0,870	0,111	0,000
PMO ---> WOM	0,032	0,108	0,743
MEMNUNİYET ---> WOM	0,595	0,047	0,000
İMAJ ---> WOM	0,415	0,074	0,000

Yapısal eşitlik modelinde, analiz sonucu elde edilen standardize edilmiş β değeri 0,10'dan az ise etki düzeyinin küçük, 0,10-0,30 arasında ise etki düzeyinin orta, 0,50 ve daha fazla ise etki

düzeyinin yüksek olduğu söylenebilir (Kline, 2010, s.185'ten aktaran Öztürk ve Okumuş, 2017, s.552). Elde edilen bulgular incelendiğinde, katılımcıların algıladıkları pazar yöneliminin (PMO), memnuniyet ($\beta=0,571$, $p=0,000$) ve kurum imajı ($\beta=0,870$, $p=0,000$) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı, pozitif yönlü ve yüksek düzeyde bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. PMO'nun özellikle kurum imajı üzerinde oldukça güçlü bir etkisi olduğu görülmektedir.

PMO'nun WOM üzerinde ise ($\beta=0,032$, $p=0,743$) bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Ancak WOM'un PMO tarafından güçlü bir şekilde etkilenen memnuniyet ve kurum imajı tarafından etkilendiği görülmektedir. Memnuniyet, WOM üzerinde ($\beta=0,595$, $p=0,000$) ile güçlü bir etkiye sahipken, kurum imajı ($\beta=0,415$, $p=0,000$) ile orta seviyede bir etkiye sahiptir.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda araştırma kapsamında test edilen hipotezlerin durumu Tablo 9' da sunulmuştur.

Tablo 9. Araştırma Hipotezleri İle İlgili Sonuçlar

Hipotezler	Durum
H1: Yükseköğretim kurumunun, öğrenciler tarafından <u>algılanan pazar yönelimi</u> , öğrencilerin <u>memnuniyet düzeylerini</u> pozitif yönde etkiler.	KABUL
H2: Yükseköğretim kurumunun, öğrenciler tarafından <u>algılanan pazar yönelimi</u> , öğrencilerin algıladıkları <u>kurum imajını</u> pozitif yönde etkiler	KABUL
H3: Yükseköğretim kurumunun öğrenciler tarafından <u>algılanan pazar yönelimi</u> , öğrencilerin <u>pozitif ağızdan ağıza iletişim düzeylerini</u> pozitif yönde etkiler.	RED
H4 : Yükseköğretim kurumunda öğrencilerin <u>memnuniyet</u> düzeyleri, öğrencilerin <u>pozitif ağızdan ağıza iletişim</u> düzeylerini pozitif yönde etkiler.	KABUL
H5 : Yükseköğretim kurumunun öğrenciler tarafından algılanan <u>kurum imajı</u> , öğrencilerin <u>pozitif ağızdan ağıza iletişim</u> düzeylerini pozitif yönde etkiler.	KABUL

5. SONUÇ

Pazarlama özellikle son yüzyılda artan rekabetin bir neticesi olarak ortaya çıkmış ve ilk başlarda kâr amacı güden kuruluşlarda uygulanmaya başlamış bir disiplindir. Ancak küreselleşmenin hız kazanması, artan bilgi ve iletişim imkânları gibi nedenler rekabetin kâr amacı güden kuruluşlarla sınırlı kalmayıp kar amacı gütmeyen kuruluşları da içerisine alan bir yapıya kavuşmasına yol açmıştır.

Yükseköğretim kurumları ülkelerin ve toplumların gelişmesinde oynadıkları önemli rol nedeniyle diğer kâr amacı gütmeyen kurumlara göre daha rekabetçi bir yapıya sahip olmak zorundadırlar. Bu nedenle güncel pazarlama uygulamalarının yükseköğretim kurumlarında uygulanması, kurumun her geçen gün kendini yenilemesinin ve rakipleri karşısında daha rekabetçi bir yapıya kavuşmasının zeminini oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda yükseköğretimde pazar yönelimi kavramı özellikle 2000'li yılların başından itibaren akademik çalışmaların konusunu oluşturmaya başlamıştır.

Bu kapsamda üniversitelerin sahip oldukları pazar yönelimi anlayışının yine üniversitelerin ana müşterileri konumundaki öğrenciler tarafından nasıl algılandığı ve bu algının memnuniyet, kurum imajı ve pozitif ağızdan ağıza iletişim üzerindeki etkisinin incelenmesi bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Ayrıca memnuniyet ve kurum imajının, pozitif ağızdan ağıza iletişim üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda bir model oluşturulmuş ve oluşturulan model yapısal eşitlik modellemesi ile test edilmiştir. Kurulan model için elde edilen uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğu görülmüştür.

Elde edilen sonuçlara göre kurumun sahip olduğu pazar yönelimi anlayışının öncelikle kurumun imajına, daha sonra öğrencilerin memnuniyetine güçlü bir katkısının olduğu görülmüştür. Elde

edilen bu sonuç doğrultusunda algılanan pazar yöneliminin memnuniyet üzerindeki pozitif yönlü etkisi daha önce yapılmış olan diğer çalışmaların (Casidy,2014; Tanrıkulu ve Gelibolu, 2015) sonuçları ile uyum göstermektedir. Elde edilen bulgular doğrultusunda, sahip olunan kurum imajının özellikle üniversitelerin en iyi öğrencileri ve personeli cezbedebilme konusundaki katkısı da göz önünde bulundurulduğunda önemli bir bulgu olduğu ifade edilebilir. Bu durumda üniversitelerin gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde daha yüksek seviyelere çıkabilmeleri için sahip olunan personel ve öğrenci kalitesinin etkisi dikkate alındığında, üniversite yönetimlerinin pazar yönelimi anlayışına önem vermeleri gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Memnuniyet ise yapılan işin müşteri gözünden görüldüğü bir durum gibi değerlendirilmekte ve elde edilen çıktı kalitesinin en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Bu durumda, eğitim sektörünün ana müşterilerinin öğrenciler olduğu gerçeğine dayanarak, memnun bir öğrenci kitlesine sahip olmanın, yapılan işin kalitesinin bir göstergesi olarak değerlendirilebileceği ifade edilebilir. Bu açıdan değerlendirildiğinde kâr amacı güden veya gütmeyen her kurum için olduğu gibi üniversiteler için de güçlü bir kurum imajıyla birlikte memnun bir müşteri kitlesine sahip olmanın temel şartlarından birinin; yönetim anlayışı içerisinde pazar yönelimi kavramına yer vermek olduğu değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan reklam, halkla ilişkiler gibi pek çok tanıtım ve pazarlama uygulamalarının güvenilirliklerinin sorgulandığı ve özellikle sosyal medya kanalıyla iletişim imkânlarının geliştiği günümüz dünyasında ağızdan ağıza iletişim kavramı her kurum için oldukça önemli bir konu haline gelmiştir. Bahse konu olan iletişim imkânlarının da etkisiyle günümüzde insanların tercihlerinde akraba, arkadaş ya da tanımadıkları herhangi bir kimsenin yapmış olduğu yorum ve değerlendirmelerden etkilendikleri görülmektedir. Pek çok kurum kendi hakkında olumlu yorumlarda bulunulması için çeşitli stratejiler uygulamakta ve konuyla ilgili uzman personel istihdam etmektedir. Bu durum üniversiteler açısından değerlendirildiğinde, öğrencilerinin üniversite tercihleri aşamasında yaptıkları araştırma sürecinin yoğunluğu da dikkate alındığında, pozitif ağızdan ağıza iletişimin önemi üniversiteler açısından daha iyi anlaşılmaktadır. Yapılan bu çalışmada elde edilen bulgular doğrultusunda sahip olunan pazar yönelimi anlayışının ağızdan ağıza iletişim üzerinde doğrudan bir etkisi tespit edilememiştir. Ancak pazar yönelimi tarafından etkilenen kurum imajı ve memnuniyetin ağızdan ağıza iletişim üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Algılanan pazar yönelimi ile ağızdan ağıza iletişim arasında doğrudan bir ilişkinin bulunmaması Casidy'nin (2014) çalışmasında ulaştığı algılanan pazar yönelimi ve kayıt sonrası iletişim arasındaki pozitif yönlü ilişkiyi kurum imajı ve memnuniyet yolu ile kısmen desteklemektedir. Bu açıdan sahip olunan pazar yönelimi anlayışının memnuniyet, kurumsal imaj ve pozitif ağızdan ağıza iletişim için merkezi bir öneme sahip olduğu değerlendirilmektedir.

Sonuç olarak bir üniversite kurumsal performansı yüksek, rakipleri karşısında tercih edilebilirliği her geçen gün artan, faaliyet gösterdiği ülkenin kalkınmasına daha fazla katkı sağlayan bir konuma sahip olmak gibi amaçlara ulaşmak için pazar yönelimli politikalara önem vermelidir. Bu çalışmanın sonucunda elde edilen bulgulara göre pazar yönelimi, kurumsal imaj ve memnuniyet ile doğrudan, pozitif ağızdan ağıza iletişim ile ise dolaylı olarak ilişki içerisinde. Bu anlamda çalışmada amaçlanan sonuçlara ulaşıldığı ifade edilebilir.

Konu ile ilgili yapılacak gelecek çalışmalarda üniversitelerin sahip oldukları pazar yönelimi anlayışının dış paydaşlar (özel sektör, sivil toplum örgütleri vb.) gözünden değerlendirilerek konunun daha geniş bir zemine yayılmasının ilgili taraflara katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Ayrıca konunun kâr amacı güden ve gütmeyen eğitim kurumları bakış açısıyla, kamu ve vakıf üniversitelerini karşılaştıracak bir kurguyla yapılmasının literatüre katkı sunacağı ifade edilebilir.

KAYNAKÇA

- Algarni, A. M. M. ve Talib, N. A. (2014). A framework of measuring the impact of market orientation on the outcome of higher education institutions mediated by innovation. *International Review Of Management and Business Research*, 3(2), 607-624.
- Alves, H., Raposo, M. (2010). The Influence of University Image on Student Behaviour. *International Journal of Educational Management*, 24(1), 73-85.
- Ayyıldız, H. ve Cengiz, E. (2006). Pazarlama modellerinin testinde kullanılabilir yapısal eşitlik modeli (yem) üzerine kavramsal bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 63-84.
- Bayol, M. P., De La Foye, A., Tellier, C. ve Tenenhaus, M. (2000). Use of pls path modeling to estimate the european consumer satisfaction index (ECSI) model. *Statistica Applicata*, 12(3), 361-375.
- Bayram, N. (2010). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: AMOS Uygulamaları*. Ezgi Kitabevi.
- Beerli P. A., Diaz M. G. ve Pérez P. P. J. (2002). The configuration of the university image and its relationship with the satisfaction of students. *Journal Of Educational Administration*, 40(5), 486-505.
- Camelia, G. ve Marius, P. (2013). Incorporating market orientation in higher education institutions. *annals of the university of oradea. Economic Science Series*, 22(1), 1743-1752.
- Cardoso, S., Carvalho, T. ve Santiago, R. (2011). From students to consumers: reflections on the marketisation of portuguese higher education. *European Journal Of Education*, 46(2), 271-284.
- Casidy, R. (2014). The role of perceived market orientation in the higher education sector. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 22(2), 155-163.
- Churchill, G. A. ve Surprenant, C. (1982). An investigation into the determinants of customer satisfaction. *Journal Of Marketing Research*, 19(4), 491-504.
- Çalık M., Altınışık R. ve Sütüttemiz N. (2013). Bütünleşik pazarlama iletişimi, marka performansı ve pazar performansı ilişkisinin incelenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, 9 (19), 137-162.
- Çetin, A. (2007). Küreselleşme sürecinde üniversiteler ve geleceğin üniversitesi üzerine kavramsal bir çalışma. *Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi*, Ankara.
- Dursun, Y. ve Kocagöz, E. (2010). Yapısal eşitlik modellemesi ve regresyon: karşılaştırmalı bir analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35, 1-17.
- Erdem, A. R. (2006). Dünyadaki yükseköğretimin değişimi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 299-314.
- Erdoğan, Z., Develioğlu, K., Gönüllüoğlu, S. ve Özkaya, H. (2006). Kurumsal imajın şirketin farklı paydaşları tarafından algılanışı üzerine bir araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15, 55-76.
- Ergün, G. S. ve Akgün, V. Ö. (2016). Ağızdan ağıza iletişim kavramının önemi üzerine kuramsal bir çalışma: turizm araştırmaları incelemesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, 12, 152-175.
- Flavián, C. ve Lozano, J. (2007). Market orientation of spanish public universities: a suitable response to the growing competition. *Journal Of Marketing For Higher Education*. 17(1), 91-116.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural equation models with unobservable variables and measurement error, *Journal of Marketing Research*, (48), 39-50.

- Guilbault, M. (2018). Students as customers in higher education: the (controversial) debate needs to end. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 40, 295-298.
- Hair, F. J., Black, C. W., Babin, J. B., Anderson, E. R. ve Totham, L.R. (2005). *Multivariate data analysis*. Sixth Edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Helgesen, Q. ve Nettet, E. (2007). Images, satisfaction and antecedents: drivers of student loyalty? a case study of a norwegian university college. *Corporate Reputation Review*, 10(1), 38-59.
- Hooley, G., Greenley, G.E., Cadogan, J. W. ve Fahy, J. (2005). The performance impact of marketing resources. *Journal of Business Research*, 58(1), 18-27.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 2. Baskı, Ankara: Asil Yayın.
- Kandampully, J. ve Suhartanto, D. (2000). Customer loyalty in the hotel industry: the role of customer satisfaction and image. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 12(6), 346-351.
- Kandemir, H. (2016). Ulusal kültürün iş tatminine etkisinde, örgüt kültürünün aracılık etkisinin kısmi en küçük kareler yol analizi ile ölçülmesi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi (ASOS Journal)*, 4(32), 310-326.
- Kim, M. ve Trail, G. T. (2010). The effects of service provider employment status and service quality exchange on perceived organizational image and purchase intention. *Sport Management Review*, 13(3), 225-234.
- Kline, R. B. (2010). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford Publications, 3th Edition.
- Kohli, A. K. ve Jaworski, B. J. (1990). Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications. *The Journal of Marketing*, 1-18.
- Koklic, M. K., Kukar-Kinney, M. ve Vegelj, S. (2017). An investigation of customer satisfaction with low-cost and full-service airline companies. *Journal of Business Research*, 80, 188-196.
- Kurtoğlu R. ve Özbölük T., (2018). Üniversite öğrencilerinin emoji kullanımları ve emoji kullanan markalara karşı tutumları üzerine bir araştırma. *Business and Economics Research Journal (BERJJournal)*, 9 (3), 697-713.
- Kurtuluş, K. (1998). *Pazarlama araştırmaları*. İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayın No:274.
- Levin, J. S. (2005). The business culture of the community college: students as consumers; students as commodities. *New Directions for Higher Education*, 129, 11-26.
- Menguc, B., Auh, S. ve Shih, E. (2007). Transformational leadership and market orientation: implications for the implementation of competitive strategies and business unit performance. *Journal of Business Research*, 60(4), 314-321.
- Meriç, D. ve Tokgöz, N. (2015). Farabi öğrencilerine göre anadolu üniversitesi'nin kurum imajı: gelen öğrenciler üzerine bir araştırma. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 5(2), 178-186.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011). *Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mulyanegara, R. C. (2010). Market orientation and brand orientation from customer perspective: an empirical examination in the non-profit sector. *International Journal of Business and Management*, 5(7), 14-23.
- Narver, J. ve Slater, F. S. (1990). The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*, 54(4), 20-35.
- Niculescu, M., Xu, B., Hampton, G. M. ve Peterson, R. T. (2016). Market orientation and its measurement in universities. *Administrative Issues Journal: Connecting Education, Practice and Research*. 3(2), 1-16.
-

-
- Özaslan, Y. ve UYGUR, S. M. (2014). Negatif ağızdan ağıza iletişim (WOM) ve elektronik ağızdan ağıza iletişim (E-WOM): yiyecek-içecek işletmelerine yönelik bir araştırma. *Ataturk University Journal of Economics&Administrative Sciences*, 28(3), 69-88.
- Öztürk S. ve Okumuş A. (2017). Çevrimiçi tabanlı perakende modellerinin tüketici güveni ve bağlılığı açısından kıyaslanması. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 24(2), 543-561.
- Pelham, A. M. (1997). Mediating influences on the relationship between market orientation and profitability in small industrial firms, *Journal of Marketing Theory and Practice*, 5(3), 55-76.
- Pérez, J. P. ve Torres, E. M. (2017). Evaluation of the organizational image of a university in a higher education institution. *Contaduría y Administración*, 62(1), 123-140.
- Şencan H., (2005). *Sosyal ve davranışsal ölçümlerde güvenilirlik ve geçerlilik*, Anlara: Seçkin Yayıncılık.
- Quinn, A., Lemay G., Lersan P. ve Johnson D. M., (2009). Service quality in higher education, *Total Quality Management*, 20(2), 139-152.
- Tanrikulu, C. ve Gelibolu, L. (2015). The impacts of perceived market orientation in higher education: student as a customer. *Revista De Cercetare Si Interventie Sociala*, 49, 155-172.
- Taş, H. (2015). *Üniversitelerde öğrenci memnuniyeti üzerine gaziantep ilinde bir alan çalışması* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Gaziantep.
- Torlak, Ö. (2006). Türkiye’de sosyal bilimler ve üniversitelerin açmazları: pazarlama odaklılık bir çözüm olabilir mi?. *Akademik İncelemeler Dergisi (AID)*, 1(1), 50-60.
- VanderSchee, B. A. (2010). Students as consumers: programming for brand loyalty. *Services Marketing Quarterly*, 32(1), 32-43.
- Voon, B. H. (2006). Linking a service-driven market orientation to service quality. *Managing Service Quality: An International Journal*, 16(6), 595-619.
- Voon, B. H. (2008). SERVMO: A measure for service-driven market orientation in higher education. *Journal of Marketing for Higher Education*, 17(2), 216-237.
- Webster, R. L., Hammond, K. L. ve Rothwell, J. C. (2010). Customer and market orientation within AACSB member business schools: comparative views from three levels of administrators. *American Journal of Business Education*, 3(7), 79-91.
- Woodall, T., Hiller, A. ve Resnick, S. (2014). Making sense of higher education: students as consumers and the value of the university experience. *Studies in Higher Education*, 39(1), 48-67.
- Yakın, V. (2011). İnternet perakendeciliği ve ağızdan ağıza pazarlama ilişkisi; tuğla duvarlar yıkılabilir mi?. *Akademik Bakış Dergisi*, 27, 1-18.
- Yanova, N. (2015). Assessment of satisfaction with the quality of education: customer satisfaction index. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 182, 566-573.
- Yaşlıoğlu, M. M., (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Özel Sayı 2017*, 46, 74-85.
- Yeni, Y.H. ve Herington, C. (2010). The impact of marketing planning, market orientation and service quality on institutional performance; an evidence from indonesian higher education, Erişim adresi: <http://www.anzmac2010.org/proceedings/pdf/anzmac10Final00436.pdf>
- Yıldız E., ve Koç, M.E., (2017). Marka mirası ve marka güveninin satın alma niyeti, müşteri tatmini ve marka sadakati üzerindeki etkileri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Pazarlama Kongresi Özel Sayısı, Mayıs 2017*, 86-104.
-

SUMMARY

Introduction: The concept of marketing, which began to gain importance with the mid-20th century, became an important part for non-profit organization in the early 21st century. Increasing competition in every field, changing and developing consumer demands and needs have increased the importance of marketing concept. As a result, every organization should have a marketing perspective in order to be successful in the field in which they operate. This situation is defined as “market orientation” in the marketing literature. Higher education institutions also need to keep up with this change. It is seen that the concept of market orientation has been studied in many respects especially for profit-oriented institutions. However, there are few studies where the concept is evaluated especially on the basis of higher education institutions. On the other hand, examining the relationship between concepts such as customer satisfaction, organizational image and word of mouth communication, which is critical to the success of the organization, with the market orientation will allow the subject to be discussed in a wider perspective. In this study, it is aimed to examine the perception of the concept of market orientation by consumers and its relationship with satisfaction, organizational image and word of mouth communication.

Background: Rapid increase in the number of foundation universities in the higher education sector has increased the level of competition. On the other hand, rapid globalization has changed the expectations and diversification of all stakeholders from higher education institutions. Based on these two reasons, especially public higher education institutions need to revise their management understanding and adapt to contemporary marketing approaches. Otherwise, they will remain unaware of the demands and needs of the society and consumers they address. As a result, it will lose its competitive advantage and find it difficult to find qualified students and employees. Therefore, it is very important that public higher education institutions have a market-oriented approach in order to maintain their competitive position.

Research Problem: It is seen that successful organizations generally have satisfied customers with a strong organizational image and as a result positive word of mouth communication is made about them. In order to achieve these, the institution must be market oriented. This also applies to higher education institutions. Therefore, higher education institutions should have a market-oriented perspective when formulating their strategies. At this point, determining how the market oriented perspective of higher education institution is perceived by the students who are the main target group of the institution and determining the relationship between market orientation and organizational image, satisfaction and word of mouth communication is an important issue.

Research Question: How is the market orientation of the higher education institution perceived by students? How does the market orientation perceived by students relate to organizational image, satisfaction and word of mouth communication?

Purpose: The aim of this study is to figure out how higher education students perceive the market orientation of the institution and the effect of perceived market orientation on organizational image, satisfaction and word of mouth communication.

Method: In order to achieve the aim of the study, a questionnaire was applied to the students of a public university operating in the Central Anatolia Region. The obtained data by means of questionnaire were analyzed by using Structural Equation Model.

Findings: According to the results of the analysis, it is seen that the perceived market orientation by the students has an effect on satisfaction and organizational image. It is observed that the

perceived market orientation, which has a strong effect on organizational image ($\beta = 0,870$), has no direct effect on word of mouth communication. On the other hand, satisfaction and organizational image affected by perceived market orientation (satisfaction $\beta = 0,595$, organizational image $\beta = 0,415$) have a moderate effect on word of mouth communication.

Conclusion: In today's world, where competition is globalized and international student mobility is increasing, it has become very important for higher education institutions to follow the demands and needs of their target groups. In this respect, the importance of the concept of market orientation, which means monitoring the needs and demands of the target group, emerges. According to the findings; perceived market orientation by the higher education students has a strong impact on organizational image and satisfaction. In other words, if the perceived market orientation by the main target audience of the institution is increased, the organizational image of the institution will be strengthened and the satisfaction levels of the students will increase. On the other hand, satisfaction and organizational image have an effect on word of mouth communication which has not been affected by perceived market orientation. This situation reveals the importance of perceived market orientation, organizational image and satisfaction. As a result, it is seen that the factors such as the organization image, satisfaction and word of mouth are strongly influenced by the perceived market orientation, which is crucial for the success of almost all institutions and organizations. Therefore, it is concluded that the higher education institution must have a market-oriented understanding in management strategies in order to have a competitive position and branding.

THE “CRABS IN A BUCKET” MENTALITY IN HEALTHCARE PERSONNEL: A PHENOMENOLOGICAL STUDY

Gizem Zevde AYDIN¹

Gülpembe OĞUZHAN²

Citation/©: Aydın, G.Z., Oğuzhan, G. (2019). The “crabs in a bucket” mentality in healthcare personnel: a phenomenological study. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 618-630. doi: 10.17218/hititsosbil.628375

Abstract: The crab mentality is expressed as a kind of selfish and narrow-minded way of thinking. The study aimed to determine whether crab mentality affects dissatisfaction, absenteeism, and motivation. The study was carried out with emergency service personnel of a public hospital in Samsun, Turkey between 21.01.2019 and 16.03.2019. It is the essence of the method that individuals tell their experiences about a phenomenon or concept. This method was preferred since an experienced event was investigated. Data were collected through detailed interviews with people who had experienced the relevant phenomenon. According to participants, egocentrism, jealousy, and inequity were determined to be the antecedents of this behavior. The existence of thought in organizations can affect a peaceful working environment, teamwork, and productivity. It can also significantly increase the stress of the employees at work.

Keywords: Crab mentality, Phenomenologic research, Healthcare environment, Crab bucket syndrome, Crabs in a bucket

Sağlık Çalışanlarında Yengeç Zihniyeti: Fenomenolojik Bir Çalışma

Atıf/©: Aydın, G.Z., Oğuzhan, G. (2019). Sağlık çalışanlarında yengeç zihniyeti: fenomenolojik bir çalışma. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 618-630. doi: 10.17218/hititsosbil.628375

Özet: Yengeç zihniyeti bencil ve dar görüşlü düşünce tarzı olarak ifade edilmektedir. Çalışma ile yengeç zihniyetinin acil sağlık çalışanlarında tatminsizliği, devamsızlığı ve motivasyonu etkileyip etkilemediğini belirlemek amaçlanmıştır. Araştırma Samsun ilinde bir kamu hastanesinin acil servis çalışanları ile 21.01.2019-16.03.2019 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Araştırmada bir nitel araştırma yöntemi olan fenomenolojik araştırma yöntemi kullanılmıştır. Bireylerin bir fenomen veya kavram ile ilgili yaşanmış deneyimlerini anlatması yöntemin özünü oluşturmaktadır. Bu yöntem, deneyimlenen bir olay araştırıldığı için tercih edilmiştir. İlgilenilen olguyu deneyimlemiş kişilerle yapılan derinlemesine görüşmeler yoluyla veri toplanmıştır. Davranışın kaynağı olarak sıklıkla benmerkezcilik, kıskançlık, hakkaniyetin olmaması yorumları yapılmıştır. Örgütlerde bu düşünce tarzının bulunması huzurlu çalışma ortamını, ekip çalışmasını ve verimliliği etkileyebilmektedir. Ayrıca çalışanların iş yerinde yaşadıkları stresi de önemli ölçüde artırabilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yengeç zihniyeti, Fenomenolojik araştırma, Sağlık hizmeti, Yengeç sepeti sendromu, Sepetteki yengeçler

1. INTRODUCTION

Crab mentality is a behavioral pattern where a person tries to undermine other persons who demonstrate a better performance than himself/herself. This coinage comes from the observation of crabs in a fisher's bucket. Crab mentality can be regarded as a kind of envy or hatred (Spacey, 2015). This is not an extraordinary characteristic for us; because it is one of the common bad habits of many people we know well (Abrugar, 2014). The term has found particularly wide use among Filipinos, utilized to define people who drag down other people or aim to deceive them rather than letting them shine out or pursue their dreams (Soubhari and Kumar, 2014; Bulloch, 2017).

The crabs are aware that the bucket does not need to be covered, for if one of the crabs tries to climb out of it others will drag it down (Brosky, 2009, p. 26). Yet, the crabs in the bucket tend to strive to be free of their captivity. As time passes, the crabs slow down or go into a depressive state (Perry, 2009). Crab mentality is what happens when one person fails and does not want others to succeed, while also deterring those who are trying to be successful. Since the feeling of envy underlies this kind of behavior, it would not be wrong to regard the crab mentality as a part of being human. The "crabs in a bucket" mentality can also be defined as a competitive and contentious social interaction wherein the group norms on respect, assistance and support are violated (Miller, 2016, p. 4).

The reason behind the propagation of this social outbreak is thought to be the actions of people where they bring down and despise others rather than allowing them to advance in their life or pursue their dreams (Soubhari and Kumar, 2014). In health services, the negative attitudes of the health personnel, which is an indispensable element of the service process, and the handling of their work are important. It may render the attitudes of the service recipients about the health institution and health services they receive service negatively. The mentality works inconspicuously and may not be realized by an ordinary observer who does not belong to the minority group; therefore, its purpose of causing such harm is unclear. Other important conditions are the identification of the individual with a specific minority group and the violation of norms concerning the culture of the workplace and the group (Miller, 2016, p. 68). To overcome the obstacles to the in-group psychology, the "team" of healthcare professionals must be redefined as a concordant healthcare team rather than as a team with some disciplinary rules and grounds (Weller et al., 2014). It is a disadvantageous attitude for individuals displaying this behavior. However, even if the person is aware of this, the mentality materializes as a behavioral feature (Soubhari and Kumar, 2014). According to Bulloch (2017), every crab should be left alone in their ascent to success. In this sense, the crab mentality is individual. Accordingly, the term "crab mentality" usually refers to persons who are selfish and do not like to share. People who approach situations with the crab mentality are those who are profusely proud of themselves and treat others as if they are lesser creatures than them, and who generally feel panic when their colleagues or teammates develop themselves. The motto of such persons is "if I cannot have it, neither shall you" (Abrugar, 2014). People who are afflicted with this mentality may act like a crab in the bucket, willing to drag down any other crab which takes up an attempt to climb out of it (Rajan, 2009; Bulloch, 2017). When someone envies another person, one of the natural reactions to such a situation is to drag down this person; however, this does not always happen. Each one of us can feel envy, but we do not always try to drag other people down (Soubhari and Kumar, 2014). It can be said that individuals who always wish for good things upon themselves but think negatively about others, taunt their colleagues with their failures rather than helping them, see their colleagues as an opponent, have no

compassion but act compassionately and spend most of their time talking about people while never accepting the fact that they have the crab mentality are afflicted with this mentality.

The "glass ceiling" which is similar to the "crabs in a bucket" defines invisible and insurmountable obstacles existing between women and the top management, which prevent their progress regardless of their success and competency (Mizrahi and Aracı, 2010). The few numbers of women who can steadily climb up the stairs on the career ladder ultimately hit an invisible barrier. Women who wish to advance in their career have always met the glass ceiling throughout history (Irmak, 2010). Unlike the glass ceiling issue, gender discrimination is not in question in the crab mentality. Men and women alike can be subjected to discrimination regardless of their gender. The crab mentality enables us to understand its impacts on the minority group within the working place (Miller, 2016, p. 23). "Crabs in a bucket" is a metaphor is used to define the mentality and behavior of individuals who are hampering the success of other socially identical members of the organization in their careers in the presence of established social norms for help and support within an organization (Miller, 2016, p. 65). The crab mentality and its effects are socially undesired phenomena.

In time, the crabs in the bucket learn to revel in their captivity. When new crabs are introduced to the same bucket, these crabs do not know about life in the bucket and try to struggle and find a way out of it. The old crabs in the bucket hate the new ones and are afraid that they are going to disturb the order. The old crabs have an advantage. They know that there is no escape and over time they drag down the new crabs. There is no way out of the bucket (Perry, 2009). Employees who are afflicted with the crab mentality may have problems in acting as a team and decrease the motivation of the team. Their perception of colleagues within the team as opponents makes it harder for them to act as a team. Such issues may give way to errors in the provision of healthcare services and diminish the quality of care. It has been observed that there are not many studies about crab basket syndrome in the literature. Perry's (2009) study suggests that Hawaiian people suffer from crab basket syndrome. In 2015, Spacey studied bullying, crab mentality and embarrassment in his work with university students. In 2014, Miller carried out a study to define the concept. It is thought that this research will contribute to the subject.

2. METHODOLOGY

The study aimed to determine whether crab mentality affects dissatisfaction, absenteeism, and motivation. Another aim of the study is to reveal and interpret what kind of experiences healthcare personnel has concerning the "crabs in a bucket" mentality. Studies suggest that such negative organizational behaviors will result in poor health outcomes and economic losses. In the study, the research patterns of phenomenology which is one of the qualitative research methods was utilized. Before the study was conducted, the ethical committee approval number 2019/15 was obtained from Ondokuz Mayıs University Clinical Research Ethics Committee.

Phenomenology aspires to capture the essence or meaning of an experience, or an individual's perception of his/her existence on Earth (Krysiak and Finn, 2015, p. 210). The main purpose of phenomenology is to distill personal experiences regarding a phenomenon down to a common universal explanation concerning such experience. The researcher needs to define the phenomenon. Afterward, what needs to be done is collecting data from persons who have experienced concerning the phenomenon and come up with a holistic description that defines the essence of the experiences of all the persons (Creswell, 2016, p. 77). In phenomenological

studies, data is collected through in-depth interviews conducted with persons who have experienced the relevant phenomenon (Krysik and Finn, 2015, p. 211).

This method was preferred since an experienced event was investigated. To capture the phenomenon of crab mentality in the best way, a thematic analysis of the interviews was conducted. Then, personal narratives were used and a two-stage qualitative study was carried out. The essence of the phenomenology is to capture the experiences of the participants and the essence of the crab mentality. An interview questionnaire was utilized as a data collection instrument. In the interview questionnaire, four open-ended questions were asked to reveal the experiences concerning the crab mentality.

Interviews were conducted with the participants and the questions in the questionnaire were addressed to them. They were also asked to describe their experiences. Data were collected from persons who have experienced concerning the phenomenon. The study is important in that it reveals healthcare personnel's experiences concerning the "crabs in a bucket" mentality which they witnessed in their professional lives, what these experiences mean to them and what the said mentality is. Within this scope, answers were sought for the following questions:

*What comes to your mind when you hear the expression "crabs in a bucket"? Does it evoke anything for you? Are you knowledgeable about the "crabs in a bucket" mentality?

*Have you ever witnessed such behavior? If you have, how did this make you feel?

*According to you, what may be the underlying reason for such behavior?

*What needs to be done regarding this? Or can anything be done?

The study was conducted with healthcare personnel working at the emergency department of a state hospital. There are a total of 80 people working in the department. The purposive sampling approach was adopted while selecting the sample and participants who have witnessed the relevant type of behavior were included in the study. The healthcare personnel was posed the question "Are you knowledgeable about the 'crabs in a bucket' mentality?" Afterward, the mentality was explained to them and they were asked whether they have witnessed such behavior. Interviews were conducted with the 16 participants who stated that they have witnessed the crab mentality. Preliminary studies were conducted with two healthcare personnel. The answers obtained from these interviews were examined and the appropriateness of the questions was determined by the researchers. The interviews were conducted by the researchers between 21.01.2019 and 16.03.2019. Interviews were conducted in a quiet environment with mutual questions and answers. Each interview lasted about 20 minutes. Interviews were noted by the researcher on the semi-structured questionnaire. Interviews were terminated when repetitions started in the participants' statements. To increase the credibility in explaining the concepts and themes arising from the data, excerpts were made from the statements of the participants. It was explained to the participants that the data obtained from the interviews would be kept confidential. Verbal consent was obtained from the participants before the interviews were conducted and volunteer participants were included in the study. The names of the participants were not used, and the participants interviewed were numbered and coded to facilitate the analysis of the data. Descriptive questions consist of age, occupation, sex, level of education and duration of employment. Descriptive questions were analyzed with the IBM SPSS program. Data are presented as frequency and percentage. After the study was completed, a seminar was organized for the employees working in the emergency unit of the hospital and feedback was given.

3. FINDINGS

Below are the findings of the study. A word cloud was generated for each question to render the comments and opinions more comprehensible.

Table 1. Participant Information

Participant	Age	Duration of employment	Occupation	Sex	Level of education
Participant 1	39	18 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 2	39	16 years	Laboratory Technician	Female	Master's Degree
Participant 3	35	11 years	Nurse	Female	Master's Degree
Participant 4	42	20 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 5	32	7 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 6	35	11 years	Midwife	Female	Associate Degree
Participant 7	40	17 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 8	37	12 years	Secretary	Male	Bachelor's Degree
Participant 9	41	21 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 10	32	6 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 11	44	22 years	Nurse	Female	Bachelor's Degree
Participant 12	38	15 years	Physician	Female	Bachelor's Degree
Participant 13	33	9 years	Nurse	Male	Bachelor's Degree
Participant 14	33	9 years	Physician	Female	Bachelor's Degree
Participant 15	39	20 years	Nurse	Female	Tertiary Education
Participant 16	32	7 years	Physician	Male	Doctoral Degree

Due to the idea that the answers given can be examined by considering the characteristics of the participants, the information of each participant is provided in Table 1. Descriptive statistics on the participants are given in Table 2.

Table 2. Descriptive statistics on the participants

Age	n	%
32-37	8	50,0
38-39+	8	50,0
Total	16	100,0
Duration of employment	n	%
1-10	5	31,3
11-16	5	31,3
17-18+	6	37,5
Total	16	100,0
Occupation	n	%
Physician	3	18,8
Nurse	10	62,5
Secretary	1	6,3
Laboratory Technician	1	6,3
Midwife	1	6,3
Total	16	100,0
Sex	n	%
Woman	13	81,3
Man	3	18,8
Total	16	100,0
Level of Education	n	%
Tertiary Education	1	6,3
Associate Degree	1	6,3
Bachelor's Degree	11	68,8
Master's Degree	2	12,5
Doctoral Degree	1	6,3
Total	16	100,0

Half of the participants are 32-37 age range and the other half are 38 and older. 5 of the participants had 1-10 years of experience, the other 5 had 11-16 years and 6 had 17 years of experience. 10 of the participants are nurses, 1 is a laboratory technician, 1 is a secretary, 3 are doctors and 1 is a midwife. 13 of the participants are female and 3 are male. 11 of the participants are graduates with a bachelor's degree, 2 with a master's degree, 1 with a doctoral degree; 1 is a tertiary school graduate and 1 has an associate degree. The average of age 16 participants is 37 and their average duration of employment is 14 years.

The question "Are you knowledgeable about the 'crabs in a bucket' mentality?" was answered as No by 11 participants and Yes by 5 participants. As a result of the data analysis and in line with the comments of the health personnel participating in the study, it was seen that the crab mentality was related to career development, ambition, inadequacy, and selfishness.

"What comes to your mind when you hear the expression 'crabs in a bucket', does it evoke anything for you?"

Participant 5: *I believe it is among the potential routine occurrences within this occupational group. People not only hurt each other but also damage the classification of their occupation.*

Participant 11: *It evokes this mentality of "if I can't have it neither should you"; people who are not at peace wishing not to see others advancing.*

Participant 13: *I believe it is a type of behavior displayed by persons who are envious or intolerant towards each other due to emotions such as ambition or jealousy. People get under the feet of other persons around them.*

Participant 3: *As long as people who do not wish to see others succeeding and try to drag them down exist, the organization cannot move forward but falls back; no useful work can be carried out there.*

Participant 2: *Telling it like it is; if someone above you throws a rope at you, you grab at it and that person pulls you up. Else, you can only get out of the bucket with your effort, clawing through a back-breaking and lengthy process. Or, you just withdraw into your shell.*

"Have you ever witnessed such behavior in the workplace? If you have, how did this make you feel?"

Participant 11: *Yes, while aspiring to advance at my job in terms of skills and learning, I realized that a few of my friends were trying to get ahead of me and hinder my progress. I saw that they were standing between me and my wish to become successful. This made me give up on my dreams and ideals.*

Participant 15: *I witnessed it many times. It never makes you feel good. The communication you have with whoever puts you through this situation or acts upon this mentality in the workplace starts to change. In time, your communication becomes much more formal.*

Participant 16: *I have. It brings your energy down. At times, I'm thinking "Why am I even trying to cope with it?", and some other times I get more and more furious. Sometimes I feel very helpless.*

Participant 2: *In many areas of society, instead of trying to get informed, people who are uninformed or unable to reach information on an issue prefer to draw away from other people whom they deem to be sufficiently informed from the environment they are in. This, in turn, causes poor communication and a lack of dialogue. What matters to them is not how they make me feel; it*

is the disturbance created by such persons and their struggle to satisfy their ego. It is a belittling situation for them.

Participant 1: *I felt lonely and low. I cannot understand this mentality which tries to deny people of success just because they think it is for the benefit of another person while it does not affect them positively or negatively.*

Participant 6: *You can only review your friendship with this person, there is nothing else you can do within the organization. Best is to keep yourself away from people who act in this way.*

Table 3. Answers Concerning the Feelings Caused by the Behavior

Psychological Impacts
It made me feel bad
I did not want to go to work
I felt lonely
I felt a lack of motivation
I felt helpless
I felt depressed
I felt furious
I wanted to get away from other people
I felt I had to accept the situation

The question “How did this make you feel?” was answered by the majority of the participants with the responses “It made me feel bad”, “I did not want to go to work”, “I felt lonely” and “I felt a lack of motivation”. In addition to these, other responses were “I felt helpless”, “I felt depressed”, “I felt furious”, “I wanted to get away from other people” and “I felt I had to accept the situation”.

“What may be the underlying reason for such behavior?”

Participant 2: *People get what they want and reach certain places not through knowledge or a fairway, but by stepping on other people and using them and their efforts; and when they do reach these certain places, they become supervisors and satisfy their ego by dominating their subordinates. This drains the peace and motivation from the working environment.*

Participant 3: *People who have self-confidence issues constantly try to drag other people down to prove themselves and don't want other people to succeed.*

Participant 6: *I believe such behavior stems from the envy of persons who cannot and will not get somewhere with their efforts.*

Participant 7: *I think it is caused by growing up with a lack of love. It stems from the jealousy felt for the happiness of others or a lack of tolerance.*

Participant 12: *I believe it has to do with the societal degeneration; differences have no place in society. When you start working with a new group, if you do not maintain the habits of the group and make efforts to make things better, somehow you either submit or are forced into submission. This is how this vicious cycle goes.*

Participant 11: *I believe such behavior is caused by people mistrusting and being jealous of one another, by ambition and envy, always trying to be one step ahead, the inability to establish a sufficient communication, some people who have acquaintances in high places being assigned to some positions with other persons who are more qualified and successful being set aside, and also, the fact that we have close friendships with the employees and thus they refrain from giving feedback.*

Table 4. Answers Concerning the Cause of the Behavior

Cause of Behavior
Egocentrism
Envy
Injustice
Structure of the healthcare sector
Feeling of inadequacy
Lack of competence
Self-confidence issues
Ambition
I don't know
Unhappiness
Lack of communication
Indifference
Personality disorders
Inadequate level of education
Lack of empathy
Dissatisfaction

According to the participants, the most common answers to the question “According to you, what may be the underlying reason for such behavior?” were “egocentrism”, “envy”, “injustice”, “feeling of inadequacy” and “structure of the healthcare sector”. In addition to these, “lack of competence”, “self-confidence issues”, “unhappiness”, “ambition”, “lack of communication” and “indifference” were also proposed as causes.

“What needs to be done regarding this? Or can anything be done?”

Participant 12: *I think society needs to be educated. I believe this is a really hard task.*

Participant 11: *I believe the critical point here is communication. Communication should encompass sincere, honest and reliable attitudes. What needs to be done is to try to understand the expectations of people and support them in their endeavors for success, to motivate them, to carry out performance-enhancing activities, to be fair, and to provide feedback even if the person before you is your closest friend.*

Participant 14: *The level of education should be increased. This is a difficult process. Long-term changes can be achieved by raising individuals who can stand on their own two feet and know what their responsibilities against their family and the society, starting from the early years when education starts within the family. Creating a societal awareness, understanding the importance of value judgments, fixing television shows, laying more emphasis on education... Like, being unyielding individuals who raise their awareness and that of their environment.*

Participant 5: *Only EDUCATION should be provided in a manner that is more suitable for daily life.*

Participant 4: *Those who are good employees should be motivated and communication and social relations should be supported.*

Participant 2: *Yes, some things can be done regarding this. While raising future generations, an approach that is focused on education and upholds justice should be adopted not only for the current period but also by taking into account a broader perspective and time frame. The individual must come face to face with these concepts throughout his/her life. People should be taught about upholding merits while judging people, appreciating and complimenting others, feeling joy at the success of others. This is a developmental process that can only start within the family and proceed with formal education. It would also bring success to the business in the later stages of life. But, I'm not sure if it is possible. It seems difficult under today's conditions. I hope things will be better for the coming generations.*

Table 5. Answers Given To The Question “What Needs To Be Done Regarding This? Or Can Anything Be Done?”

What needs to be done regarding this?
Justice should prevail
The development of people should be ensured and supported
An environment of trust should be formed
Competence should prevail
Training should be provided to raise awareness
Managers need to be more objective
People should empathize
People should be motivated
Communication should be restored
Punishments should be imposed and such people should be dismissed
I don't know

The question "What needs to be done regarding this?" was answered by the participants with suggestions such as "justice should prevail", "the development of people should be ensured and supported", "an environment of trust should be formed", "managers need to be more objective", "competence should prevail" and "training should be provided to raise awareness". Among other suggestions are "people should empathize", "employees who display this kind of behavior should be dismissed", "communication should be restored" and "people should be motivated". The findings obtained are described here below with quotations from the interview questionnaires filled by some participants.

4. DISCUSSION

This study defines the crab mentality and encourages the study of the phenomenon in other studies. As a result of the literature research, it is seen that there are few studies about crab mentality. In this context, the studies that have been accessed are presented below.

Sampath made an effort on the issue of crab mentality from a community perspective in the Caribbean in 1997 and tried to explain how masculinity is understood through the crab mentality. Perry (2009) mentions the crab mentality that develops due to the poor living conditions of Hawaiians. Soubhari and Kumar (2014) associate the stress experienced by distressed teachers working in a college in Mangalore with the crab mentality. This study emphasizes that emotion-based actions such as greed, jealousy, lust, obsession, disrespect, and hatred may disturb other employees. They concluded that managers were generally not prepared to accept employees' emotions and expect employees to work harder. It is seen that such stressful situations cause physical or psychological problems in employees. According to the results of the research, many employees have undergone heart surgery due to the stressful working environment and have chosen to remain single or divorced. Spacey (2015) measured the impact of the crab mentality on the performance of modern students in New Zealand. He concluded that the crab mentality affects performance. In her doctoral dissertation, Miller (2016) used the crab mentality as a metaphor to describe the reasons that hinder the career success of 68 business students and the mentality and behavior of socially similar individuals. Miller concluded that the crab mentality was unnoticed and therefore it's intent to harm was unclear. According to Miller, the crab mentality is an interaction that violates the workplace and intra-group norms. She associated social undermining, incivility, conflict, and interpersonal competition with the crab mentality. Quinn et al. (2018) tried to explain the care and social support experiences of black men living with HIV using the crab mentality. Miller (2019) used the google blog search engine in his research and searched with several keywords related to the crab mentality. After randomly selecting 40 blogs, she analyzed the experiences of 18 bloggers who met her criteria for the crab mentality. In this study, participants reported experiencing

negative emotions such as frustration, anger, hurt, disappointment, betrayal, sadness, being upset, anger, and being stressed due to the crab mentality. When the studies are examined, it is seen that crab mentality causes negative results in the organization and employee motivation. Similar results were obtained in this study.

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

By its nature, the healthcare sector necessitates that numerous occupational groups provide services together. This can give way to some issues. The starting point of this study was the idea that crab mentality could be evident among healthcare personnel. While the mentality could not be precisely described as in the literature by the participants, it was revealed as a result of the study that the participants were indeed subjected to the crab mentality and behavior. In the study, participants have stated that they have witnessed this kind of behavior and were afflicted with it without being aware of it. Participants think that this attitude is related to a wish to advance in one's career, ambition, envy, inadequacy, and egocentric thinking. In cases where the crab mentality is observed, the individual who is subjected to this behavior is taken by negative thoughts and may lose motivation and disruptions may occur in the relationships s/he has with his/her coworkers. The most notable causes given for the demonstration of such behavior are egocentrism and the feeling of envy. That the organizations should act more justly is among the recommendations offered by the participants. Moreover, it was also stated that merits and competence should also be given importance. Institutions and organizations can provide opportunities for their employees' self-improvement. Thus, the employee would feel that the institution is supporting him/her. An environment of trust can be established within the organization. Employees can be treated justly, an emphasis can be put on the communication between them and peaceful working conditions can be achieved within the workplace. The employees can be further motivated. Managers can act more objectively towards the employees. The management of the organization can hold regular meetings to ask the employees to share any troubles or reservations they may have. A person who is subjected to this kind of behavior by a coworker can share this issue with the management and ask for their support. All employees can be trained in professional ethics. Employees who act with the crab mentality can be identified and necessary sanctions can be imposed.

6. LIMITATIONS

The study was conducted by healthcare personnel who work in a state hospital emergency department in Samsun, Turkey. Nurses who volunteer and experience the event are included. Since the study was conducted upon the research patterns of phenomenology, which is one of the qualitative research methods, and with a low number of healthcare professionals, it would not be correct to make a general statement here. The findings of the study cannot be attributed to all healthcare personnel. This restriction can be taken into account while interpreting the findings of this study.

REFERENCES

- Abrugar, V. Q. (2014). 10 Signs that a Person has a Crab Mentality. Retrieved from: <http://faq.ph/10-signs-thata-person-has-a-crab-mentality/>
- Brosky, D.J. (2009). *Icropolitics in the school: teacher leaders' use of political skill and influence tactics* (Doctoral dissertation). Department of Educational Leadership Oakland University, Michigan.

- Bulloch, H.C.M. (2017). Ambivalent moralities of cooperation and corruption: Local explanations for (under) development on a Philippine island. *The Australian Journal of Anthropology*, 28, 56–71. doi: 10.1111/taja.12173
- Creswell, J.W. M., (Bütün, S.B. Demir (Translators) (2013). *Nitel araştırma yöntemleri, beş yaklaşıma göre nitel araştırma ve araştırma deseni*. Ankara: Sisyasal Kitabevi.
- Irmak, R. (2010). *Cam tavan sendromu - bir hastane uygulaması* (Master's Thesis). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Krysiak, J.L., Finn, J. (2015). Dr. Robin Bonifas ile nitel araştırma. E. Erbay, (Ed.). in Etkili Uygulama İçin Sosyal Hizmet Araştırması (p. 210-211). Ankara: Nika Publishing.
- Miller, C. D. (2014). The crabs in a barrel syndrome: Structural influence on competitive behavior. *In Academy of Management Proceedings*, 1, 155-56.
- Miller, C.D. (2016). *Interpersonal competitive dynamics in the workplace: the dark side of demographic similarity* (Doctoral dissertation). The University Of Texas, Dallas.
- Miller, C.D. (2019). Exploring the crabs in the barrel syndrome in organizations. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 26(3), 352-371.
- Mizrahi, R., Aracı, H. (2010). Kadın yöneticiler ve cam tavan sendromu üzerine bir araştırma. *Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 149-156.
- Perry, K. (2009). Kicking the bucket: it's all about living. *Educational Perspectives*, 45(1-2), 7-16.
- Quinn, K., Dickson-Gomez, J., Broaddus, M., Kelly, J. A. (2018). It's almost like a crab-in-a-barrel situation: stigma, social support, and engagement in care among black men living with HIV. *AIDS Education and Prevention*, 30(2), 120-136.
- Rajan, R.G. (2009). Rent preservation and the persistence of underdevelopment. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 1(1), 178–218.
- Sampath, N. (1997). Crabs in a bucket: Reforming male identities in Trinidad. *Gender and Development*, 5(2), 47-54.
- Soubhari, T., Kumar, Y. (2014). The CRAB - bucket effect and its impact on job stress an exploratory study concerning autonomous colleges. *International Journal on Recent and Innovation Trends in Computing and Communication*, 2(10), 3022-3027.
- Spacey, S. (2015). Crab mentality, cyberbullying and "name, and shame" rankings. Retrieved from: <https://pdfs.semanticscholar.org/3e43/a0f74b4111c41513f2e0d0a13c92e79efb18.pdf>
- Weller, J., Boyd, M., Cumin, D. (2014). Teams, tribes, and patient safety: overcoming barriers to effective teamwork in healthcare. *Postgrad Med J*, 1–6.

GENİŞLETİLMİŞ ÖZET

Amaç: Yengeç zihniyetiyle hareket etme, kişinin başarısız olması durumunda kimsenin bu başarıyı yakalamasını istememesi ve başarıya ulaşmaya çalışan kişiyi de caydırmasıdır. Yengeç zihniyeti, bencil ve dar görüşlü düşünce tarzı olarak ifade edilmektedir. Bir örgüt içinde yardım ve destek için sosyal normlar bulunmasına rağmen, diğer grup üyeleri için kariyer başarısında engel oluşturan bireylerin zihniyet ve davranışlarını tanımlamak için kullanılan bir metafordur. Çalışma ile yengeç zihniyetini tanımlamak ve zihniyetin acil sağlık çalışanlarında tatminsizlik, devamsızlık ve motivasyonu etkileyip etkilemediğini belirlemek amaçlanmıştır. Literatürde yengeç sepeti zihniyeti ile ilgili oldukça az çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma ile literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir.

Yöntem: Çalışma da yöntem olarak nitel araştırma yöntemlerinden olan olgubilim (fenomenoloji) araştırma deseni kullanılmıştır. Fenomenoloji tanımlayıcı bir araştırmadır. Yengeç zihniyeti fenomenini en iyi şekilde yakalayabilmek için, görüşmelerin tematik analizi yapılmıştır. Sonrasında kişisel anlatılar kullanılmış ve iki aşamalı niteliksel bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Fenomenolojinin özünde, katılımcıların yaşanmış deneyimlerini ve yengeç zihniyetinin özünü yakalama amacı bulunmaktadır. Bu bağlamda genelleme yapmak değil, olguları tanımlamak önemlidir. Bu nedenle de veri kaynaklarını araştırmanın odaklandığı olguyu yaşayan ve bu olguyu dışı vurabilecek veya yansıtabilecek bireyler ya da gruplar oluşturmaktadır. Araştırma, Samsun ilinde hizmet veren bir devlet hastanesinin acil servis çalışanlarıyla gerçekleştirilmiştir. İlgilenilen olguyu deneyimlemiş kişilerle yapılan görüşmeler yoluyla veri toplanmıştır. Araştırmanın fenomenolojik özelliği nedeniyle bulguların evrene geçerli bir şekilde genellenmesinden ziyade, araştırma konusunu derinlemesine aydınlatabilmesi amaçlanmış, bu nedenle çeşitlilik örnekleme benimsenmiştir. Birimde toplam çalışan sayısı 80'dir. Çalışma farklı meslek gruplarından acil sağlık çalışanları ile gerçekleştirilmiştir. Katılımcı sayısı çalışma sonucunda 16 kişi olarak belirlenmiştir. Veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılmıştır. Soru formunun hazırlanmasında yengeç zihniyeti konusunda literatür taraması yapılarak belirlenen temalar esas alınmış ve iki sağlık çalışanı ile ön çalışma gerçekleştirilmiştir. Ön çalışmadan elde edilen yanıtlar incelenerek araştırmacılar tarafından soruların uygunluğuna karar verilmiştir. Görüşmeler yapılmadan önce verilerin gizli tutulacağı katılımcılara açıklanmış ve sözlü onam alınmıştır. Gönüllü katılımcılar çalışmaya dahil edilmiştir. Araştırma Samsun ilinde bir kamu hastanesinin acil servis çalışanları ile 21.01.2019-16.03.2019 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler sessiz bir ortamda karşılıklı soru-cevap şeklinde gerçekleştirilmiştir. Her görüşme yaklaşık 20 dakika sürmüştür. Tanımlayıcı sorular yaş, meslek, cinsiyet, eğitim düzeyi ve çalışma süresinden oluşmaktadır. Tanımlayıcı sorular IBM SPSS programı ile analiz edilmiş, veriler sıklık ve yüzde olarak sunulmuştur.

Bulgular: Katılımcıların yarısı 32-37 yaş aralığında, diğer yarısı 38 yaş ve üstüdür. Katılımcıların 5'i 1-10 yıl, diğer 5'i 11-16 yıl ve 6'sı 17 yıl iş tecrübesine sahiptir. Katılımcıların 10'u hemşire, 1'i laboratuvar teknisyeni, 1'i sekreter, 3'ü doktor, 1'i ebidir. Katılımcıların 13'ü kadın, 3'ü erkektir. Katılımcıların 11'i lisans derecesi, 2'si yüksek lisans derecesi, 1'i doktora derecesi, 1 yükseköğretim okulu mezunu, 1 ise ön lisans derecesine sahiptir. Böyle bir davranışla karşılaşmak nasıl hissettirdi sorusuna en sık alınan yanıt kötü hissettirdi, yalnız hissettim ve işe gitmek istemedim olmuştur. Davranışın kaynağı olarak sıklıkla benmerkezcilik, kıskançlık, hakkaniyetin olmaması yorumları yapılmıştır. Bu durumun önlenmesi için hakkaniyete önem verilmesi gerektiği, kişilerin gelişmelerinin sağlanması bu süreçte çalışanlara destek olunması ve iş yerinde güven ortamı oluşturulması gerektiği katılımcılar tarafından

ngrlmŖtr. Empati kurulması, bu davranıŖı sergileyen alıŖanların kurumdan uzaklaŖtırılması, iletiŖime daha fazla önem verilmesi ve alıŖanlar arasındaki iletiŖimin düzeltilmesi ve alıŖanların motivasyonun sağlanması davranıŖın önlenebilmesi iin katılımcılar tarafından öne sürülen diğer önerilerdir.

Sonu: Örgütlerde yenge zihniyeti dŖnce tarzının bulunması huzurlu alıŖma ortamını, ekip alıŖmasını ve verimliliği etkileyebilmektedir. Ayrıca alıŖanların iŖ yerinde yaŖadıkları stresi de önemli lde artırabilmektedir. Kurumda güven ortamı oluŖturulabilir. alıŖanlara adil davranılabilir, alıŖanlar arasındaki iletiŖime önem verilebilir ve iŖ yerinde huzurlu bir alıŖma ortamı yaratılabilir. alıŖanların motivasyonu sağlanabilir. Kurum yönetimi düzenli aralıklarla toplantılar düzenleyerek alıŖanlardan sıkıntılarını paylaŖmalarını isteyebilir. alıŖma arkadaŖı tarafından bu tarz bir davranıŖa maruz kalan kimse, sorununu yönetim ile paylaŖabilir ve yönetimden destek isteyebilir. Meslek etiği konusunda tüm alıŖanlara eğitim verilebilir. alıŖma nitel araŖtırma yöntemlerinden olgubilim (fenomenolojik) araŖtırma deseni ile ve az sayıda sağlık alıŖanı ile yürütüldüğünden genelleme yapmak doğru değildir. alıŖmadan elde edilen bulgular tüm sağlık alıŖanlarına atfedilemez.

AİLE İŞLETMELERİNDE STRATEJİ BELİRLEME: BİR DURUM ÇALIŞMASI

Serdar ÇAKAN¹

Hasan TUTAR²

Atıf/©: Çakan, S. ve Tutar, H. (2019). Aile işletmelerinde strateji belirleme: bir durum çalışması. *Hittit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 631-650. doi: 10.17218/hititsosbil.638584

Özet: Bu çalışmanın temel amacı, aile işletmeleri kapsamında belirlenen stratejilerin karar mekanizmaları üzerindeki etkisini ve iki temel kavram arasındaki var olan ilişkiyi araştırmaktır. Temel soru: “Aile İşletmesi tanımına giren organizasyonlar içinde stratejilerin belirlenme sürecinin karar modellerini açıklaması mümkün müdür” olarak oluşturulmuştur. Araştırma, metodolojik olarak durum çalışması kullanılarak, beş farklı işletmenin kurucuları ile yüz yüze mülakatlardan elde edilen bulgularla tasarlanmış ve içerik analizi yöntemine tabi tutulmuştur. Araştırmanın örneklemini Sakarya ilindeki aile işletmeleri oluşturmaktadır. Verilerin toplanmasında yüz yüze derinlemesine görüşme tekniği kullanılmış olup verilerin analizinde MAXQDA programından yararlanılmıştır. Yapılan analizler sonunda strateji belirleme ile karar verme arasında maliyet teması üzerinden üretim faktörleri bağlamında ilişki tespit edilmiştir. Aile işletmelerinde strateji belirleme ile karar verme arasında ürün/hizmet, işgücü, sermaye ve değerler vasıtasıyla bağlantılar olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Strateji, Karar Verme, Aile İşletmeleri.

Strategy Determination in Family Businesses: A Case Study

Citation/©: Çakan, S. ve Tutar, H. (2019). *Strategy determination in family businesses: a case study*. *Hittit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 631-650. doi: 10.17218/hititsosbil.638584

Abstract: This research is aimed to determine the relationship between strategy determination and decision-making actions in the context of family businesses. The question of the research is “What is the potential of the strategy-setting process in family businesses to explain decision-making models?” In this study, the findings obtained from face-to-face interviews with founder managers of five family businesses were examined by the analysis of content. The sample group of the research is constituted by the family businesses in Sakarya province. In the data collection, face to face interview technique was used and Maxqda program was used for data analysis. According to the result the end of the analyzes, relationship was found between strategy determination and decision making in terms of production factors. It has been found that links are exist among the strategy determination & decision making in family businesses by product and service, labor force, capital and values.

Keywords: Strategy, Decision Making, Family Business

Makale Geliş Tarihi: 28.12.2019

Makale Kabul Tarihi: 28.12.2019

Bu çalışma Prof. Dr. Hasan TUTAR danışmanlığında Serdar ÇAKAN tarafından 29.11.2018 tarihinde tamamlanan “Aile İşletmelerinde Strateji Belirleme Sürecinin Karar Modelleri Açısından İncelenmesi” başlıklı ve 531476 tez no’lu doktora tezinden türetilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Nişantaşı Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, serdar.cakan@nisantasi.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0001-7444-9079>

² Sorumlu yazar: Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, htutar@anadolu.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0001-8383-1464>

1. GİRİŞ

Herhangi bir işletme açısından etkin, sürdürülebilir bir iş hayatına sahip olabilmek için önceden belirlenmiş hedeflerin olması ve dönem içinde alınan kararların ve karar verilen faaliyetlerin bu hedefler ile bağlantılı olması gereklidir. Daha dar anlamda her bir ticari işletme için temel hedefin kâr etmek olduğu düşünüldüğünde, bu hedefe ulaşabilmek için bir dizi yönetsel faaliyetin belli bir plan dâhilinde yürütülüyor olması gerekmektedir. İşletmenin varlığını devam ettirebilmesi, çevreye uyum sağlayabilmesi ve meşruiyet sorunu yaşamamaları gibi nedenlerle söz konusu yönetsel sürecin başarısı ve etkinliği, stratejik yönetimin varlığına bağlı olacaktır. Stratejik yönetimin, bir organizasyonun varlık nedeni olarak tanımlanması mümkündür ve organizasyonun uzun vadeli hedeflerine ulaşmak amacıyla kullanılan yönetsel bir teknik (Bryson, 2018, s.5) olduğu söylenebilir. Ayrıca stratejik bilincin oluşması, stratejistlerin seçilmesi ve görevlendirilmesi, analizlerin (iç-dış) yapılması, misyon-vizyon-amaçlar bağlamında yönlendirmelerin yapılması stratejinin oluşturulması, uygulanması ve kontrol edilmesi (Ülgen ve Mirze, 2013, s.57) gibi bir dizi sistematik süreci içerir. Ayrıca işletmelerinin uzunca bir süre hayatta kalabilmesi için kuşaktan kuşağa devam eden bir anlayışla stratejik yönetilmesi gerektiğini söylemek (Chua ve diğerleri,1999, s.25) yerinde bir tespit olacaktır.

Hayat boyu farklı kararlar vermek zorunda kalan insan için karar verme aynı zamanda problem çözme anlamına gelmektedir (Rue ve Byars, 2003, s.68). Ancak problem, “ideal” ile “mevcut” arasındaki farklılık olarak tanımlandığında, karar verme tam anlamıyla çözüme dönük bir hareketi ifade etmeyebilir. Karar verme; problemi tanımlama, alternatif oluşturma ve alternatifler arasında problemin çözümüne en uygun olanı seçme eylemi olduğu için, "karar verme" ile "seçim yapmak ve tercih etmek" kavramları birbirinden bağımsız olarak düşünülemez (Koçel, 2007, s.58). Yönetim alanında karar süreci, rasyonellik açısından daha fazla önem arz etmekte, ahlaki ve rasyonel bir süreç olarak birbirini etkilemektedir. Aile işletmelerinde karar vermeden sorumlu olan kişi, karardan önce hem inançlarını hem de değerlerini (ahlak, kültür öğeleri, vs.) göz ardı edemez. (Kıral, 2015, s.74). Burada önemli sorun aile inanç ve değerleri ile iş değerlerinin çatışması durumunda yapılması gerekenin, iş değerlerine uygun bir değer anlayışının profesyonelce uygulanmasıdır. Ayrıca üyelerinin geçimini temin etmek, zenginliğini korumak ve gelecekte servetin el değiştirmesinin veya azalmasının (miras) engellenmesi ve yönetimin aileden kişilerce icra edilmesinin, kararların bu kişilerce alınmasının (Alayoğlu, 2003, s.14) aile işletmeleri için vazgeçilmez olduğunun belirtilmesi gerekmektedir.

Herhangi bir işletme, aile işletmesi olarak tanımlanacak ise; yönetim erkinin en az iki nesil üyeler tarafından kullanılması, bu erkin kim tarafından kullanılacağına aile bağları ile karar verilmesi ve elbette yöneticinin aileden bir kişi olması (Koçel, 2007, s.327) gerekmektedir. Ailenin refahını güvende tutmak, tümüyle kendi tasarrufunda bir organizasyona sahip olmak, sosyal ortamlarda itibar, kabul görmek, gelecek kuşaklara miras yoluyla servet transferi yapabilmek ve adını, unvanını uzun süre yaşatabilmek (Fındıkçı, 2005, s.16) maksadıyla kurulan organizasyonlar aile işletmesi olarak tanımlanabilir. Türkiye'deki aile işletmelerinin varlığı yüzde 95 ile dünya geneline oranla daha fazladır. ABD yüzde 96, İtalya yüzde 95, İngiltere yüzde 70 gibi oranlara sahipken bu oran İsveç için yüzde 79, Finlandiya için yüzde 80, Fransa için yüzde 60'tır. Almanya yüzde 83 gibi yüksek bir orana sahipken Hollanda ve İspanya yüzde 75'ler seviyesindedir (ASO, 2006, s.19).

İşletmelerin faaliyette bulunduğu çevrede varlığını sürdürmeleri yöneticilerin çevresel koşulların neler olduğunu inceleyerek söz konusu özelliklere “uyum” içinde çalışabilecek bir yapı ve işleyiş geliştirmeleriyle doğrudan ilişkilidir. Ancak sözü edilen uyum ölçüsünde işletme ile çevresi arasında sağlıklı bir adaptasyon mümkün olabilir. Çevresel koşullara uygun olmayan

yapı ve süreçlerle bir işletmenin rekabet üstünlüğü elde etmesi ve varlığını uzun süre devam ettirmesi kolay değildir. İşletme ile çevresi arasındaki uyum, adaptasyon ve etkileşim üzerinde duran “koşul bağımlılık” kuramı, işletmelerin yapı ve işleyişi, içinde buldukları çevre koşullarının genel özellikleri, kullanılan teknoloji ve işletme büyüklükleri tarafından etkilendiğini varsaymaktadır (Donaldson, 2001, s.18). Aile işletmelerinin faaliyette bulunduğu rekabet ortamında çevre ile nasıl uyum sağlayacağı ve kararları nasıl ve hangi yöntemle alacağına ilişkin sorunların araştırıldığı bu araştırma için koşul bağımlılık kuramı uygun bir kuramsal temel oluşturmaktadır. Bu nedenle araştırmanın kuramsal çerçevesi koşul bağımlılık kuramına dayandırılmıştır. Bu kurama göre işletme kararlarını etkileyen çevresel koşullar (Miller, 1987, s.687) kullanılan teknoloji düzeyi, pazardaki belirsizlikler ve yıkıcı rekabet koşullarıdır. Bu çalışmada söz konusu çevresel koşullar karşısında aile işletmelerinin stratejilerini neye göre belirledikleri analiz edilmeye çalışılmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Aile İşletmelerinde Strateji Belirleme

Aile işletmeleri, aile üyelerinden en az iki kuşağın yönetiminde olduğu, yürütülen işletme politikalarının ailenin kişisel çıkarlarıyla uyumlu ve ailenin çıkar ve inançlarından etkilenen, işletmenin sorumlusunun aile içi ilişkilerle belirlendiği, istihdam faaliyetlerinde önceliğin aile üyelerinde olduğu, genel olarak yöneticilerin çocuklarının yönetimde kolaylıkla yer aldığı, işletmenin isminin ve itibarının aile ile bütünleştiği işletmelerdir (Peşkirioğlu, 2016, s.35). Aile işletmelerinde stratejik yönetim, stratejik bilincin oluşması, stratejistlerin seçilmesi ve görevlendirilmesi, analizlerin (iç-dış) yapılması, misyon - vizyon - amaçlar bağlamında yönlendirmelerin oluşturulması daha sonra da stratejinin oluşturulması, uygulanması ve kontrol edilmesi (Ülgen ve Mirze, 2013, s.57) gibi aşamalar içermelidir. Stratejik bilince sahip aile üyelerinin özellikle işletmenin kurucusunun bir stratejist gibi davranması gerekir.

Aile işletmelerinde etkili bir stratejik yönetim için işletmenin amaçları doğrultusunda uygulanacak faaliyetleri etkileyen çevreden (Aydemir, 2011, s.66) bilgi toplamak ve analize tabi tutmak önem taşımaktadır. Burada “çevre” olgusu, iki farklı alandan oluşmaktadır. Dış ve iç olmak üzere birbirinden ayrıştırılan iki farklı çevre için farklı değerlendirmelerde bulunmak gerekmektedir. Dış çevreye bağlı değişkenler ekonomi, teknoloji, sosyokültürel etkenler ve yasal zorunluluklar olabilir. Ayrıca işletmeye etki edebilecek diğer güçlere örnek; tedarik sağlayıcılar, sendikal yapılanmalar, rakip işletmeler, meslek odaları gibi güçlü sivil toplum kuruluşları, bankalar, finans çevreleri ve elbette müşteriler (Wheelen ve Hunger, 2008, s.11) olarak sayılabilir. *İç çevre*, işletme yönetimin kontrolü altında bulunan etkenlerin içinde bulunduğu ortamı ve işletmenin güçlü ve zayıf yönlerini ifade etmektedir. Güçlü ve zayıf kavramları, işletme bakımından ele alındığında faaliyetlerin yapıldığı ortamı kapsamaktadır. Başka bir deyişle; iç çevre kurulmuş yapı, kullanılan kaynaklar ve örgüt kültürüdür.

Stratejik yönetim sürecinde diğer önemli aşamalar; misyon, vizyon ve amaçlara göre *stratejinin yönlendirilmesi, stratejinin belirlenmesi, belirlenen stratejinin uygulanması ve kontrol edilmesidir* (Ülgen ve Mirze, 2013, s.57). Geliştirilen stratejinin bir öncekinden farklı olması durumunda bütün işletmeye anons edilmeden önce planların, bütçenin ve gerekli prosedürlerin yeniden şekillendirilmesi gerekebilir. Söz konusu bu faaliyetler stratejinin uygulamaya başlandığı anlamına gelecektir. Ancak aşama olarak uygulama, yönetim sistemindeki farklı değişiklikleri kapsayabileceği gibi sadece planlama düzeyinde de kalabilir ve bu durumda verimli kaynak kullanımını esasına bağlı gündelik kararları içerebilir (Wheelen ve Hunger, 2008, s.11). Amaçlara bağlı olarak ne nasıl ne kadar, kimlerle gibi soruları cevaplaması gereken stratejinin, işletmenin

hiyerarşik bütün kademelerinde kabul gören bir katılımla ve eşgüdüm ile (Küçüksüleymanoğlu, 2008, s.409) sürdürülmesi önemlidir. Bu da ancak örgütün her kademesin de tüm işletme çalışanlarının paylaşılan misyon ve vizyon bilincine sahip olması ile mümkün olabilir. Yöneticiler, stratejik yönetim süreci sonunda veya gerekli gördüğü zaman değerlendirme ve kontrol faaliyetlerine gerek duyabilir. Stratejinin değerlendirilme aşamasında yöneticilerin yapması gereken, plan ile gerçekleşen arasındaki farkları belirleyebilmektir (Wheelen ve Hunger, 2008, s.11) Bu ancak ölçülebilir, hesap edilebilir ve yoklanabilir göstergeler ve istatistiksel verilerle mümkün olabilir. Bu nedenle daha planlama aşamasında tüm planlama süreçlerinin sayısallaştırılabilir bir içeriğe sahip olması önemli bir husustur.

Porter'ın *Sürdürülebilir Rekabet Avantajı Yaklaşımı*, strateji belirleme yaklaşımları içinde en popüler olanıdır. *Jenerik Strateji Yaklaşımı* olarak da bilinen bu yaklaşıma göre; işletmelerin stratejileri “maliyet liderliği”, “farklılaşma” ve “odaklanma” olacak şekilde üç farklı boyutta oluşmaktadır. Yaklaşıma göre bu stratejiler tamamen farklı yollarla uygulanabilir ve işletmeye rekabet avantajı sağlar. Rekabetin “avantajları” ve “kapsamı” bağlamında açıklanan bir yaklaşım olması nedeniyle “geniş” ve “dar” olacak şekilde değerlendirilen *rekabet avantajı*; temelde “maliyet liderliği” ve “farklılaştırma” kavramları birlikte ele alınmaktadır (Porter, 1985, s.11). İşletmeleri maliyet konusunda liderliğine götüren düşük maliyet – geniş hedef anlayışı; diğer işletmelerden farklı kılacak olan farklılaştırma – geniş hedef anlayışıdır.

Diğer bir yaklaşım, Hamel ve Prahalad tarafından geliştirilen “*Temel Yetkinlikler Yaklaşımı*”dır. Porter'ın sürdürülebilir rekabet avantajı yaklaşımını ortaya koymasının ardından ortaya çıkan stratejik düşünceler ve akımlardan en önemlisi Hamel ve Prahalad'ın geliştirdiği temel yetkinlikler yaklaşımıdır. Temel yetkinlikler yaklaşımı, genel olarak işletmede görev alanlara yoğunlaşmaktadır. Yaklaşıma göre iş görenlerin temel yetkinlikleri kişisel yetkinlikler olarak kabul edilmelidir (Steven ve diğerleri, 2000, s.117) ve bu yetkinliklerin başarılı yöneticiler tarafından kullanılması çok önemlidir.

Diğer bir yetkinlik türü olan *yönetimsel yetkinlikler*, teknik, iş yapma tarzı, bilgi yönetimi, liderlik yaklaşımı, sosyal ve kişilerarası iletişim yetkinlikleri (Viitala, 2005, s.439) olarak sayılabilir. Bir diğer önemli yetkinlik ise örgütsel yetkinliklerdir. Örgütsel yetkinlikler, başka işletmelere devredilemeyen (Lado ve Wilson, 1994, s.703), müşterilerin gözünde organizasyonlara yüksek seviyede değer katan, buna mukabil rakiplerin bu yetkinlikleri kopyalaması veya yerine başka faktörleri koymasının zor olduğu (Mills ve diğerleri, 2003, s.148) yetkinliklerdir.

Önemli diğer bir strateji belirleme yaklaşımı ise Slywotzky'nin “*İş Tasarımı Yaklaşımı*”dır. İş tasarımı genel olarak ürün/hizmet arzının belli bir model ile sunulması manasına gelmektedir. Porter'ın daha önceden formül haline getirdiği “değer zinciri kavramı” rekabet avantajının incelenmesi açısından önemli kabul edilmiştir. Slywotzky'nin yaklaşımındaki farklılık, işletmelerin iş tasarımlarına karar verirken müşteri taleplerini önemsedikleri üzerinden hareketle duruma göre değişkenlik gösteren yaşam devreleri tanımlamasıdır. İş tasarımları, dinamik olma gereksinimlerine bağlı olarak sürekli modifiye edilen ve müşteri tercihlerine göre şekillendirilen süreçleri ifade etmektedir. Slywotzky, müşterilerin ihtiyaçlarının değişken olduğunu, buna bağlı olarak zaman içinde müşterileri tercihlerinin farklılaştığını belirtmekte ve işletmelerde ilk yapılması gerekenin öncelikli talepleri belirlemek ve süreç içindeki değişimlerin izlenerek zamanında far etmek olduğunu ifade etmektedir (Baş, 2012, s.24). Ürün/hizmet arzının müşteri taleplerini karşılayamıyor olması ya da rakiplerin müşterileri önceliklerine daha hızlı ve daha doğru cevap veren tasarımlar geliştirmesi durumlarında mevcut iş tasarımının yenilenmesi gerekmektedir. Yönetimde aşağıdan yukarıya kadar her kademe görev alan iş görenler, işlerini yapabilmek için bilgiye ihtiyaç duyarlar ve gereken bu bilgi akışı yatay veya dikey olarak

gerçekleşir (Hall, 2011, s.5). Sürekli kendi içinde dalgalanan iş hayatı, ağır çalışma koşulları ve hız, çalışanlar üstündeki baskıyı artırarak hata oluşumuna olumsuz katkı yapmaktadır. Yöneticiler, işin yapısını değiştirmek ve süreçleri yeniden şekillendirmek için iş dizaynı araçlarını (iş basitleştirme, iş rotasyonu, iş zenginleştirme/genişletme, vs.) kullanırlar (Kerman, 2004, s.14). Bu dizayn çalışması işletmenin dönemsel durumuna bağlı olarak değişebilir.

Bir diğer strateji belirleme yaklaşımı Grant tarafından geliştirilen *Kaynak Tabanlı Yaklaşım*'dır. Bu yaklaşım, iş süreçlerine kaynak analizi ile başlamak esasına göre şekillendirilmiştir. İşletmeler için yetenek değerlendirmesinin ardından kârlılığa etki edecek kaynakların da analiz edilmesi gerekmektedir. Etkin bir strateji ancak bu aşamalardan geçerek oluşturulabilir ve herhangi bir işletme kaynaklarında sürekli iyileştirme sağlamalıdır. Çünkü aile işletmelerinin sahip olduğu sermaye ailenin öz kaynaklarından oluşmaktadır (Karpuzoğlu, 2001, s.22). Aile işletmelerinin finansal gereksinimleri ilk önce ihtiyaçlarını öncelikle aileye ait menkul ve gayrimenkullardan ve hatta nakit para imkânlarından karşılar. Yetenek kavramı, işletmeler için kaynaklara pay edilen kapasite olarak tanımlanır. Kaynak tabanlı yaklaşımda; sadece *değerli, az bulunur, taklit edilemez ve yerine konamaz* (Barney, 2000, s.101) ve *finansal, fiziksel ve örgütsel sermaye olarak sınıflandırılan* olan kaynaklar işletmeye avantaj ve rekabet üstünlüğü sağlayabilir (Barney, 1996, s.156).

İşletmelerin, doğru stratejiler belirlemek için çevrede kendi işletmelerinin pozisyonlarını tespit edebilmeleri önemli bir husustur. Bu tespiti yapabilmek belli analizler ile mümkün olmaktadır. Uygulamada sıklıkla karşılaşılan analiz yöntemleri aşağıda özetlenmiştir:

SWOT Analizi: Mevcut durum analizi olarak da isimlendirilir. İşletmelerin *üstünlük ve zayıflıklarını, çevredeki tehditleri ve fırsatları* birlikte değerlendirerek işletmenin mevcut durumunu ortaya çıkarmak için kullanılan basit ama güçlü bir strateji belirleme aracıdır (Hussey, 2002, s.43). İşletmenin anlık durumunu çekme faaliyeti olan SWOT analizi sayesinde işletme ile çevresinin mevcut durumunu birlikte belirlemek mümkün olabilmektedir.

PEST Analizi: Makro çevre analizlerinin strateji oluşturma aşamasında kullanılmasıdır. İşletmenin makro hedeflerine ulaşabilmesi için mikro düzeydeki faktörlerin göz ardı edilmemesi ile ilgili bir analiz çerçevesidir (Johnson ve Scholes, 1993, s.82). Bu analizde genellikle bir işletmenin sektör/pazar içinde hangi noktadan başka hangi noktaya doğru evrilmekte olduğu gösterilir.

Pazar Analizi: Sektör içinde faaliyet gösteren diğer aktörlerin nereye doğru gittiğini, pazarın kendi dinamiklerinin neler olduğunu, sektör içindeki satışlarda miktar ve ciro gibi ölçeklerin dönemsel hareketlerini içeren analiz yöntemidir. Pazardaki satıcıların, ürün/hizmet arzının, teknoloji gelişiminin, sermaye durumu ve tüketici taleplerinin pazarı etkilediği (Uysal, 2015, s.249) esasına dayanır.

Rekabet Analizi: Sektör içi rekabeti, sektöre sonradan girecek aktörlerin yüzleşeceği engelleri, tedarikçilerin Pazar içindeki güçlerini, ikame ürün/hizmetlerin diğerleri üzerindeki tehditleri ve tüketicilerin pazarlık yapabilme potansiyellerini birlikte değerlendirerek analiz yapan bir tekniktir. Rakipler, satıcılar, alıcılar, potansiyel yeni girişler ve ikame ürünlerden (Porter, 1990, s.192) oluşan bu beş güç faktörün incelendiği Rekabet Analizinin aslında SWOT analizinin daha geliştirilmiş hali olduğu söylenebilir.

Portföy Analizi: Bu analiz, genellikle matriks tablolar ile gerçekleştirilen ve işletmenin pazarda takip edeceği stratejinin ve muhtemel yatırım fırsatlarının tespiti için yapılan analizdir (Çetinkaya,

2006, s.63). Portföy analizi, “büyüme oranı” ve “pazar payı” faktörlerini stratejik olarak analiz etmeye yönelik uygulamalardır.

Fayda – Maliyet Analizi: Bu analiz metodunda çeşitli yatırım alternatifleri içinde ekonomik açıdan getirisi en fazla olanı tespit etmek amacıyla yatırım için gerekli maliyetlerin ve elde edilecek faydaların parasal değerleri üzerinden sistematik olarak karşılaştırılması ve içlerinden optimal olanın tercih edilmesi hedeflenmektedir (Işık ve diğerleri, 2005, s.342). Bu analiz, fayda (F) ile maliyet (M) denklemindeki sonuçları tespit etmek üzere yapılmaktadır.

Mali Tablolar Analizi: Mali tablolar üzerinden gerçekleştirilen bir analiz tekniğidir. Bu analizde işletmelere ait belli bir dönemi içeren bilanço ve gelir tablosu incelenir ve yorumlanır. Çünkü işletmelerde muhasebe sisteminin kullanımı performansla, verimliliğe, rekabetçiliğe ve daha önemlisi karar verme durumlarında etkili sonuçlara fırsat vermektedir (Kharuddin ve diğerleri, 2010, s.30). Bu nedenle bilanço ve gelir tablosu analizlerinin strateji yönetimine etkisi önemlidir.

Başarı Karnesi (Balanced Scorecard): “Dengeli Başarı Göstergesi” veya “Dengeli Sonuç Kartı” (Güner, 2008, s.249) olarak da adlandırılan Balanced Scorecard analizi finansal yapı, müşteri sadakati, işletmede kullanılan iç yöntemler ve mevcut operasyonların kalitesi gibi dört farklı boyut analiz edilmektedir.

Aile işletmeleri açısından stratejik yönetim sadece üst yönetimin yani karar organlarının yönetimidir (Eren, 2001, s.172); zira aile işletmeleri açısından stratejik yönetim, işletmenin geleceğini şekillendiren faaliyetleri yürüten ve stratejileri belirleyen (Daft, 1994, s.217) bir yönetim anlayışını ifade etmektedir. Aile işletmelerinde stratejik yönetimin oluşturulmasında gerekli ilk seviye kararlar, işletmenin faaliyetlerini etkileyen çevresel faktörlerin göz önünde bulundurulması ile alınmaktadır. Belirsiz ve değişken şartlarda işletmeyi ayakta tutmak, (Pamuk ve diğerleri, 1997, s.25) belirsizliklerle başa çıkmakla ve işletmeyi geleceğe taşıyacak stratejilerin belirlemekle mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla aile işletmelerinde karar süreçlerinde aile bağlarının değil profesyonellik ilkelerinin esas alınması önemli bir husustur.

2.2. Karar Verme Teknikleri

Karar verme sorun çözme, söz konusu sorunu çözmek ve gidermek için gerekli olan uygulamalara başlama veya problemlerin çözümüne uygun cevapları üretme sürecidir (Rue ve Byars, 2003, s.68). İnsanlar özel veya iş hayatında karşılaştıkları belirsizliklerden kaçınarak muhtemel tehditlere karşı önlemler geliştirmeye gayret ederler. Karar verme sürecinin, zamanı bir çeşit kaynak olarak kullanma süreci olduğundan hareketle (Koçel, 2007, s.59) kararsız geçen her süre kaynak tüketimi anlamına gelmektedir. Bu nedenle karar verme süreci, insanların kolay ve konforlu bir ortamda yaşadıkları bir deneyim değildir. Bazı durumlarda karar verme eylemini “sorumluluk” ve “maliyet” kavramları ile değerlendirdiğimizde insanların karar vermekte neden zorlandıklarını anlamak mümkün olmaktadır.

Planlama, belirli sürede hangi amaçların izleneceğine ve neler yapılması gerektiğine ilişkin bir karar verme sürecidir (Rue ve Byars, 2003, s.95). Fakat “planlama” ile “karar verme” planın karara göre daha ayrıntılı ve birçok kararın toplamı niteliğinde olması yönüyle birbirinden ayrılır. Ancak hem karar verme hem de planlama yapma en iyi alternatifi belirlemek ile mümkündür. Çünkü iyi bir alternatif, örgütün amaçlarına giderken en az kaynak kullanılan seçenektir. Karar verilebilmesi farklı alternatiflerin varlığına bağlıdır. Başka bir deyişle en uygun seçenek, en düşük maliyetlerle en yüksek kârların sağlanabildiği karardır (Daft, 2003, s.283). Yöneticiler için ededikleri her seçenek, sakıncaları ve yanında fırsatları da içerebilmektedir. Buna “alternatif maliyet” denir (Kahneman, 2012, s.363). Karar sürecinde işletmeyi hem iç hem de dış çevresel

faktörler etkiler. Açık sistem olmanın gereği olarak işletmeyi çevreleyen şartların sürekli değiştiği göz ardı edilmeden esnek planlar oluşturmanın önemi göz ardı edilmemelidir.

Karar verme sürecinde amaçlara ulaşmak istenen zaman açıklıkla belirlenmez ise belirsizlik yaşanabilir (Daft, 2003, s.276). Verilen kararın süreç sonundaki etkinliğini de belirleyen zaman planlaması önemli bir husustur (Rue ve Byars, 2003, s.75). Bilgiye ulaşma maliyetlidir ve yetkin bir çalışan grubuna ve teknik araçlara ihtiyaç duyar. Karar verme içinde bulunulan duruma göre farklılık gösterir. Belirlilik durumu, risk durumu, belirsizlik durumu ya da tam belirsizlik durumu karar verme eylemi üzerinde etkilidir. Bu nedenle aşağıda kısaca ifade edilen farklı durumlarda farklı karar verme modelleri ve teknikleri geliştirilmiştir.

Dinklage Karar Modeli: Kararı verecek olanların davranışları; mantıklı, planlı, bocalayan, sezgisel, iç tepkisel, uyguncu, erteleyici, kaderci veya risk korkusu taşıyan şeklinde olabilmektedir (Daft, 2003, s.276). Modelin uygunluğu yöneticilerin tercihlerine ve diğer şartlara bağlıdır.

Bell, Raifa ve Tversky Karar Modeli: Karar verecek olan kişiler otomatik makineler değildirler. İnsan oldukları için hata yapar, pişmanlık duyarlar ve genelde kaygı sahibidirler. Model içinde karar verme eylemleri; kuralcı, betimsel ve öngörücü olarak tanımlanmaktadır (Doğan, 2014, s.105). Dolayısıyla kararlar, karar vericilerin düşünceleri kadar duygusal durumları ile de ilişkilidir.

Scott ve Bruce Karar Modeli: Bu modelde karar vericiler için durumlar, rasyonel stil, sezgisel stil, bağımlı stil, kaçınma stili ve kendiliğinden-anlık stil durumlarıdır (Tekin ve Ehtiyar, 2010, s.394). Bu stiller, eylemsel temeller üzerinden açıklanmaktadır.

Optimizasyon Karar Modeli: Yöneylem araştırmaları olarak da bilinen bu model, içindeki ve çevresinde etkileşimde bulunduğu diğer sistemler ile karşılıklı ilişkileri içeren, matematiksel ifadelerden oluşmuş bir sistemdir. Optimizasyon modelleri ile benzer problemlerin çözümüne katkı sağlayacak etkin yöntemler geliştirilmektedir (Türkay, 2016, s.2). Bu model, doğrusal programlama ile ilgili problemlerin çözümünde önemli rol oynamaktadır.

Rasyonel Karar Modeli: Karar verme eylemlerinin tecrübe, sezgiler ve duygular ile yapılmasından öte analitik yöntemler kullanılan, bilime dayalı ve karar vermenin merkezinde akıllı tutan (Kıral, 2015, s.82) ve bu sayede kararsızlığa engel olmayı hedefleyen bir modeldir.

Sezgisel Karar Modeli: Karar sürecinde karar verenlerin ezgilerini, duygularını ve diğer soyut faktörleri kullandıkları karar modelidir. Bu modelin yıllar içinde doğal olarak biriken kişisel tecrübeye dayandığı ve bunun sorunları çarçabuk tespit etmekte (Adair, 2003, s.117) işe yaradığı söylenebilir.

Çok Kriterli Karar Modeli: Karar verme aşamasında rasyonel veya sezgisel olan karar verme eylemlerinin iyi yönlerine odaklanarak, birbirleriyle çelişebilen farklı seçeneklerin arasından doğru tercihi yapmaya yarayan ve kriterler içinden optimum düzeyde olanın seçilmesini içeren (Demirel ve Yücenur, 2011, s.1128) bir yöntemdir.

Çöp Kutusu Karar Modeli: Cohen, March ve Olsen tarafından rasyonel karar verme yaklaşımına tepki olarak şekillendirilen bir modeldir (Eisenhardt ve Zbaracki, 1992, s.25). Model içinde temel tercih olanakları, problemler, çözümler ve katılımcılar temel unsurları oluşturur. Bu modelde kararların problemlere ve çözümlerine bağlı olduğu ve karar verme sürecinin rastlantısal bir nitelikte yaşandığı öne sürülmektedir.

Yaratıcı Düşünce ve Beyin Fırtınası Tekniği: Güçlükleri belirleme, çözüm ararken çözüme yönelik tahminler oluşturma, kesin karara ulaşmadan önce birlikte hareket ederek bir sinerji

oluşturma sürecidir. Yaratıcılıkta olduğu gibi yeni olan bir ürün ortaya koymaktan çok, mevcut bilgilerden yeni durumlara kolayca uyum sağlamak amacıyla yeni sentezler yapmak, nesnelere ve işlevlerini bildik durumlarının dışında düşünebilmektir (Karakaş ve Özcan, 2010, s.226). Beyin fırtınası tekniği, grup halinde toplanmış kişilerden makul sürede birçok farklı fikirler elde etmek için kullanılan faydalı bir tekniktir.

Çoklu Oylama ve Nominal Grup Tekniği: Birlikte geliştirilen alternatiflerin güvenilir kişiler tarafından oluşmuş bir grup içinde sırasına oylanması prensibini içeren bir tekniktir. Probleme odaklanılarak geliştirilen çok sayıda farklı görüşün, grup üyelerine eşit katılım ve söz hakkı vererek önem sırasına göre listelenmesidir (Vardar, 2012, s.64). Nominal grup tekniği ise bir problem veya konu hakkında bireysel yargıların özgürce ifade edilebildiği ve nispeten küçük ölçekli gruplar içinde problem veya muhtemel çözümlerin birlikte kararlaştırılmasıdır.

Balık Kılçığı Tekniği: Japon Kaoru Ishikawa tarafından geliştirilen bu teknikte problemin ana omurgasının dört farklı unsur ile değerlendirilmesidir. Bu unsurlar; insan, makine (ekipman), çevre ve yöntem (sistem)'dir. Temelde problemin kök nedeninin tespit edilmesi için kullanılır.

Pareto Diyagramı Tekniği: Probleme neden olan unsurları önemli ve önemsiz ayırımı yaparak ayırmaya yarayan ve faktörler içinde 80/20 gibi bir oran arayan, öncelikle hangi problemin ele alınması gerektiğine odaklanan, iktisatçı ve sosyolog Vilfredo Pareto tarafından geliştirilen yöntemdir.

PÜKO ve Ardışık Düşünme Tekniği: Sırasıyla planla, uygula, kontrol et ve önlem al şeklinde ilerleyen bir süreç yönetim tekniğidir (Bayraktaroğlu ve Demir, 2011, s.466). Ardışık düşünme tekniği ise tanımı iyi yapılmış bir problemin gerçek nedenine ulaşmak amacıyla arka arkaya beş kez "neden" diye sorulması ile gerçekleştirilen bir tekniktir.

Kepner/Tregoe Tekniği: Probleme ilgisi bulunan kriterlerin ve alternatiflerin uzman bir ekip tarafından değerlendirmesine göre puanlandığı bir yöntem şeklidir. Orta seviyede karmaşık olan kararların verilmesinde kullanılabilen bir tekniktir.

Gordon Tekniği: Beyin fırtınası tekniğine benzemekle birlikte daha gelişmiş bir yöntemdir. Bu tekniğin farkı; problemi çözmek için bir araya gelen grup üyelerinin problemi bilmemesidir (Altuntaş, 2014, s.70). Gordon tekniğinin uygulanması sırasında grubu yöneten kişinin, problem alanını yavaş yavaş daraltması ve katılımcıların gerçekte bilmedikleri bir probleme doğru yavaş yavaş odaklanmasına yardımcı olmasıyla gerçekleştirilir.

2.3. Aile İşletmelerinde Karar Verme

Her ailenin kendine özgü farklı bir yapısı ve kültürel özellikleri vardır (Brown, 2009, s.2). Her bir aile işletmesinin vizyon, misyon, hedef ve stratejilerinde diğerlerinden farklı olması beklenir. Bu nedenle sahip olunan aile kültürü, yönetim anlayışı ve stratejiler üzerinde çok önemli etkilere sahiptir (Yıldırım, 2007, s.13). Bir aile işletmesinin sürdürülebilir bir hayat yaşayabilmesi için misyonunu ve vizyonunu nesilleri boyunca birbirine aktarmasına imkân veren stratejik yönetim anlayışına ihtiyacı vardır (Chua ve diğerleri, 1999, s.25). İşletmeler için aile kültürü kadar dış çevrenin de etkisi (Yiğit ve Yiğit, 2012, s.123) yadsınmamalıdır. Durağan veya dinamik dönemler sırasında çevreye uyum için birbirinden farklı stratejiler göz önünde bulundurulmalıdır. Fakat hızlı gelişen değişimler, stratejilerin ve beklenen etkilerinin nesiller arası geçişini zorlaştırabilmektedir. Hem strateji hem de yönetim faaliyetlerinin kuşaklar arası geçişini (Mazzola ve diğerleri, 2008, s.240) sağlamak için işletme bünyesindeki genç aile üyelerinin stratejik süreçlere dâhil edilmesi, onlara son derece önemli işletme bilgilerini öğrenme fırsatı vermesi gerekmektedir. İşletmenin gelecek planlaması, aile üyelerinin işletme üzerindeki

sahipliğini sürdürebilmesi açısından çok önemlidir fakat pek çok aile işletmesinde aile üyelerinin aralarında ihtilafa düştükleri gözlemlenmektedir (Carlock ve Ward, 2001, s.18). Benzer problemlerin yaşanmaması için işletme bünyesinde yürütülecek “resmi stratejik planlama süreci” (Ward, 1988, s.115), stratejik düşüncüyü merkeze alarak gereken doğru kararları almaya yardımcı olabilir ve aile ilişkileri ile işletmenin gereklilikleri arasında kalan sorunları çözümlenebilir. Bu gerekçelere bağlı olarak aile reisi olan patronun tek başına hareket etmekten kaçınarak (Kurt, 2003, s.42) işletme içindeki algılara, tutumlara ve değerlere göre hareket etmesi beklenmelidir.

Karar verme eylemi, problemi sınıflandırma, tanımlama, çözüm için alternatifler belirleme, bunları değerlendirme, daha sonra uygun zamanda eyleme geçme ve kararın etkinliğini/etkisizliğini test etmekten oluşan (Drucker, 2001, s.3) bir dizi aşamalar içeren bir süreçtir. Aile işletmelerinde yönetici olan kişi (patron), bu aşamaları temelde iradesi ve kişisel becerileri ile yerine getirmeye çalışır. Değişen çevre şartlarına uyum sağlamak için işletmelerde gereken değişim hareketini başlatmak ve bu süreci yönetmek, yeni durumda oluşan tehditleri en aza indirebilmek, aynı zamanda oluşabilecek fırsatları da değerlendirmek, yeri geldiğinde büyümek, bazen aksine küçülmek, gerekirse yenilenmek ve bu sayede işletmenin yaşamını sürdürülebilirlik, aile işletmesindeki liderin ve diğer aile üyelerinin temel görevlerindedir.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Modeli

Karar vermek her tür yönetsel faaliyetler bakımından önemli bir işlemdir; ancak söz konusu stratejik yönetim olduğunda karar verme eyleminin önemi artmaktadır. Ayrıca karar verme eylemi geleneksel ilişkilerin önemli olduğu bir yapı özelliği gösteren aile ilişkileri ile profesyonel bir niteliğe sahip olması gereken yönetsel eylem arasındaki hassas denge nasıl sağlanacağı, aile işletmelerinde daha büyük bir önem kazanmaktadır. Sözü edilen hassas denge göz önünde bulundurularak aile işletmelerinde “*strateji belirleme sürecinde aile işletmesi olmak ne anlama gelmektedir ve özü itibarıyla kan bağı esasına göre örgütlenen ve baba/büyük otoritesinin yerine göre etkileyici ve yerine göre belirleyici olduğu aile işletmelerinde işletme stratejisi nasıl belirlenmektedir*” sorusu cevaplandırılmaya çalışılmaktadır. Bu amaçla araştırmada nitel araştırma desenlerinden durum (örnek olay) çalışması (Yin, 2003, s.19) deseni kullanılmıştır. Durum çalışması, bir kurumun veya sosyal grubun derinlemesine araştırabilmesi için uygun bir araştırma deseni olduğu için bu araştırmada tercih edilmiştir. Araştırmada durum çalışması deseninin diğer bir gerekçesi söz konusu desenin kurum veya kuruluş (örgüt) örneklemin özelliklerini yansıtmak için elverişli bir desen olmasıdır (Arıkan, 2007, s.89).

3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın temel konusu; aile işletmelerinde strateji belirleme ve karar süreçleridir. Araştırmanın çalışma evrenini Sakarya ilinde çeşitli sektörlerde faaliyette bulunan imalat işletmeleri oluşturmaktadır. Bu amaçla Sakarya iline bağlı Adapazarı, Erenler, Arifiye, Hendek ve Serdivan ilçelerinde faaliyet gösteren beş farklı işletme amaçsal örnekleme tekniklerinden tipik örnekleme tekniğine göre belirlenmiştir. Tipik örnekleme tekniğinde bir araştırmacı çalıştığı durumların içinden bir veya birkaçını seçerek, onlar üzerindeki incelemesini gerçekleştirir. Burada araştırmacının amacı, ortalama durumlar üzerine yaptığı çalışma ile belirli bir alan hakkında yeterli fikre sahip olabilmektir (Patton, 1990, s.523). Araştırma yapılan işletmeler, literatürdeki “aile işletmesi” tanımına uygun imalat işletmeleridir.

Tablo 1. Görüşme Yapılan İşletmeler Hakkında Bilgiler

Sektör	A	B	C	D	E
	Plastik Enjeksiyon Parça İmalatı	Yapı İmalatı (İnşaat)	Gıda Makine İmalatı	Hayvancılık Ekipman İmalatı	Elektrik Ürün İmalatı / Perakende
2017 yılı Ciro (TL)	2.100.000	2.500.000	39.250.000	60.500.000	76.200.000
İhracat	Var	Yok	Var	Var	Yok
Faaliyet Süresi (yıl)	3	8	38	43	41
Çalışan Sayısı	8	20	250	140	50
Aile Üyesi Sayısı	3	4	8	3	3
Birlikte Çalışılan Nesil Sayısı	2	1	2	2	2
İl - İlçe / Adres	Sakarya - Adapazarı	Sakarya - Serdivan	Sakarya - Arifiye	Sakarya - Erenler	Sakarya - Hendek
Görüşme Yapılan Kişinin Görevi	Kurucu Genel Müdür	Kurucu Genel Müdür	Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı	Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı	Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı

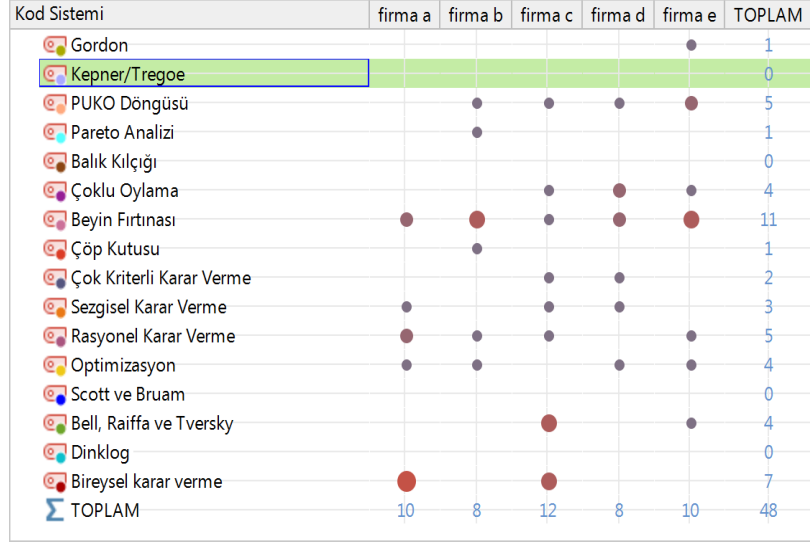
3.3. Verilerin Toplanması ve Analizi

Nitel araştırmalarda görüşme, gözlem, belgesel kaynak tarama gibi yöntemler kullanılır. Araştırmanın amacı, konusu, yöntemi ve araştırma sorusuna istinaden; görüşme tekniği olarak “yarı yapılandırılmış görüşme tekniği” tercih edilmiştir. Veri toplama tekniklerinden ise derinlemesine (yüz yüze) görüşme ve “belge analiz” teknikleri birlikte kullanılmıştır. Araştırmacı, derinlemesine görüşme ile “seyyah rolü” (Kvale, 1994, s.4) üstlenerek yönelttiği soruları ile muhatabının görüşlerini şekillendirmesine yardım etmiştir. Araştırma firma yetkililerine ulaşılabilirlik, işletme bilgilerinin gizliliği, zaman planlaması ve mülakat yapılan kişilerin bazı özel durumları gibi sebeplerle birbirinden farklı ölçeklere sahip beş farklı işletmenin örneklenmesi ile yürütülmüştür. Seçilen işletmelerde sadece ve mutlaka aile işletmesinin patronları ile görüşülmüş, talep edilen, ihtiyaç duyulan bilgilerin birinci ağızdan toplanmasına gayret edilmiştir. İşletmenin patronundan kendi aile işletmesi hakkında detaylı bilgiler toplanarak veri içeriği zenginleştirilmeye çalışılmıştır.

Araştırma boyunca literatür taraması ile ikincil verilerden, mülakat ve gözlem yöntemi kullanılarak da birincil verilerden yararlanılmıştır. Verilerinin toplanması için aile işletmelerinin kurucu patron/yöneticilerine sorular içeren bir form yöneltilmiştir. Çalışmada kullanılan soru formunun, araştırma sorusuna cevap bulmaya yardımcı olacak şekilde hazırlanmasına dikkat edilmiştir. Önceden benzer nitelikleri olan çalışmalarda kullanılan sorular incelenmiş, soruların tezin amacına olmasına özen gösterilmiştir. Soruların anlaşılır olmasını sağlamak ve yanlış anlaşılmaları engellemek amacıyla muhataplar ile yüz yüze görüşülmüştür. Görüşmeler sırasında her bir soru için açıklamalar yapılarak soru ile ne talep edildiği açıklanmaya çalışılmıştır. Görüşme yapılan kişilerin kurucu, patron/yönetici olmasına özellikle karar verilmiş, böylece mülakat sırasında onların cevapları dışında ilave olarak kişisel özellikleri ile olaylara yaklaşım tarzlarını da gözlemek suretiyle çoklu veri toplama tekniği kullanılmaya çalışılmıştır.

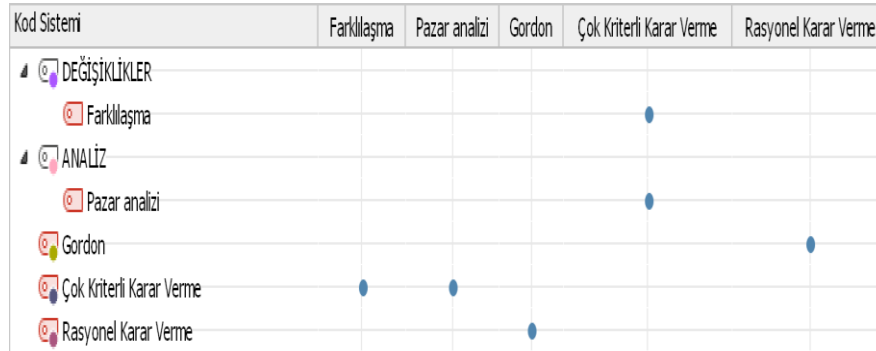
Analiz için “içerik analizi” tekniği kullanılan bu araştırmada amaç; birçok teknikler sağlanan verilerin yeterli şekilde açıklamasının yapılabileceği kavramlara ulaşabilmektir (Cohen ve diğerleri, 2007, s.475). Bu çalışmada strateji belirleme ve karar verme kavramları araştırıldığı için görüşmelerle elde edilen verilerin, çalışmanın içerisindeki diğer kavramlarla olan bağlantıları ortaya çıkarılmak istenmiştir. İçerik analizleri, betimsel analizlere göre verileri daha derinlemesine işlemeye izin verdiği için verilerin analizinde içerik analizi daha uygun bulunmuştur. Betimsel analizle fark edilemeyecek kavramların daha etkili şekilde araştırma imkânı sağlanmıştır (Yıldırım

ve Şimşek, 2013, s.259). Yapılan içerik analizinde, görüşmeler sonrası elde edilen veriler dikkatlice incelenmiş ve nitel veri analiz programlarından biri olan MAXQDA programı ile çalışılmıştır. Bulgular olabildiğince yorumlanarak süreç tamamlanmıştır. MAXQDA programı kavramların arasındaki bağlantı yoğunluğunu ortaya koymaktadır. Görüşme yapılan kişilerin strateji ve karar verme ile ilgili sorulara cevap verirken hangi kelimeleri kullandığı saptanarak strateji ile karar verme arasında ne çeşit bağlantılar olduğu yorumlanmaya çalışılmıştır.



Şekil 1. Metin Karşılaştırma Çizelgesi

Programdan elde edilen sonuçlara göre var olan ilişkileri incelediğimizde; strateji olarak “farklılaşma”, analiz yöntemi olarak “pazar analizi”, karar modeli olarak da “çok kriterli karar verme” modeli arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca “rasyonel karar verme modeli” ile “gordon tekniği” arasında anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.



Şekil 2. Kod Hiyerarşisi ile Tek – Vaka Modeli

A İşletmesi Analizi

A işletmesinin yöntem olarak “mali tablolar”, “pazar” ve “fayda-maliyet” analizlerini kullandığı belirlenmiştir. Ayrıca “maliyet liderliğini” strateji belirleme yaklaşımı olarak benimsediği belirlenmiştir. Bunu yanında başarı indikatörleri (KPI) olarak *iş gücü*, *yönetim kabiliyeti* ve *aile bağlarını benimsediği* görülmektedir. Fakat, toplanan veriler ve yapılan analizler ışığında *kurumsallaşmayla* ilgili bir ifadeye yer verilmediği de gözükmemektedir. A işletmesinin, “bireysel

karar verme”, “beyin fırtınası”, “rasyonel karar verme”, “sezgisel karar verme” ve “optimizasyon” modelleri ve tekniklerini kullandığı sonucuna varılmıştır.

B İşletmesi Analizi

B işletmesinin yöntem olarak “SWOT”, “rekabet”, “pazar”, “fayda-maliyet” ve “mali tablolar” analizlerini kullandığı belirlenmiştir. Ayrıca “farklılaşmayı” strateji belirleme yaklaşımı olarak benimsediği belirlenmiştir. Bunu yanında başarı indikatörleri (KPI) olarak *iş gücü, yönetim kabiliyeti ve aile bağlarını* benimsediği görülmektedir. Toplanan veriler ve yapılan analizler ışığında kurumsallaşma öğelerinden “hissedar sözleşmesi” ve “yönetim kuruluna” sahip oldukları tespit edilmiş olup, B işletmesinin, “beyin fırtınası”, “rasyonel karar verme”, “PUKO Döngüsü”, “Pareto Analizi”, “çöp kutusu karar verme model” ve “optimizasyon” modelleri ve tekniklerini kullandığı sonucuna varılmıştır.

C İşletmesi Analizi

C işletmesinin yöntem olarak sadece “pazar analizi” kullandığı belirlenmiştir. Ayrıca önce “farklılaşmayı” daha sonra ise “maliyet liderliğini” strateji belirleme yaklaşımı olarak benimsediği belirlenmiştir. Bunu yanında başarı indikatörleri (KPI) olarak *ürün/hizmet kalitesi, yönetim kabiliyeti ve aile bağlarını* benimsediği görülmektedir. Toplanan veriler ve yapılan analizler ışığında kurumsallaşma öğelerinden “hissedar sözleşmesi” ve “yönetim kuruluna” sahip oldukları tespit edilmiş olup, C işletmesinin, “beyin fırtınası”, “rasyonel karar verme”, “PUKO Döngüsü”, “çok kriterli karar verme”, “çoklu oylama” ve “sezgisel karar verme” modelleri ve tekniklerini kullandığı sonucuna varılmıştır.

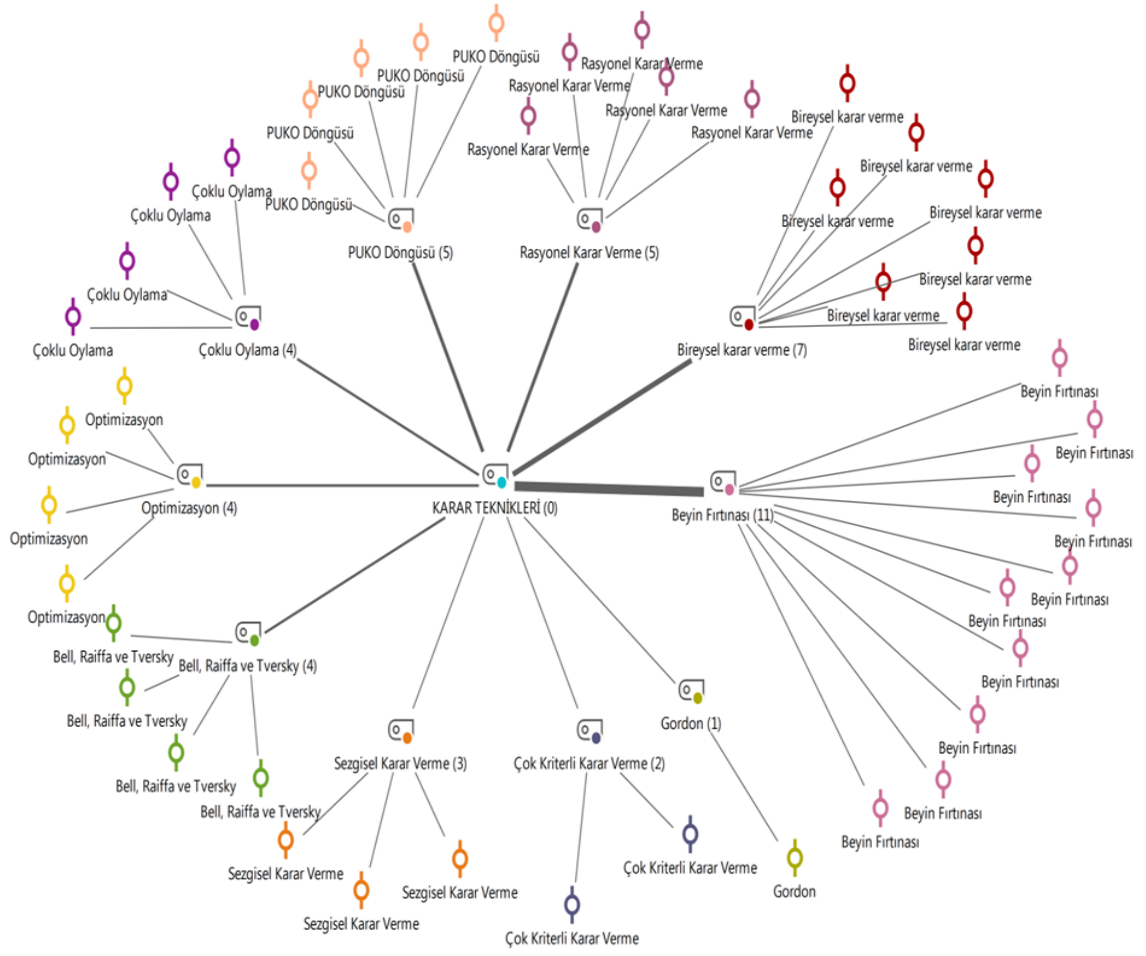
D İşletmesi Analizi

D işletmesinin yöntem olarak “pazar”, “rekabet”, “SWOT”, “fayda-maliyet” ve “mali tablolar” analizlerini kullandığı belirlenmiştir. Ayrıca “farklılaşmayı” strateji belirleme yaklaşımı olarak benimsediği belirlenmiştir. Bunu yanında başarı indikatörleri (KPI) olarak *iş gücü, yönetim kabiliyeti ve ürün/hizmet kalitesinin* benimsediği görülmektedir. Toplanan veriler ve yapılan analizler ışığında kurumsallaşma öğelerinden “hissedar sözleşmesi” ve “yönetim kuruluna” sahip oldukları tespit edilmiş olup, D işletmesinin, “beyin fırtınası”, “çoklu oylama”, “sezgisel karar verme”, “PUKO Döngüsü”, “çok kriterli karar verme” ve “optimizasyon” modelleri ve tekniklerini kullandığı sonucuna varılmıştır.

E İşletmesi Analizi

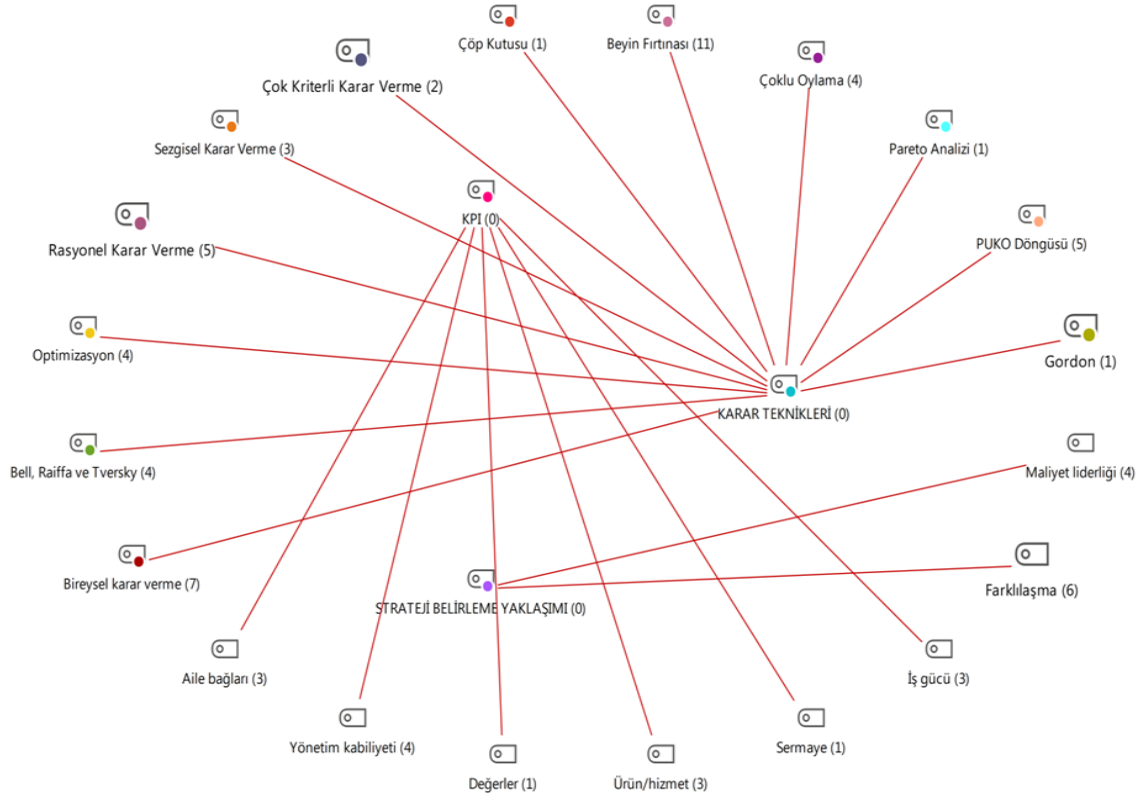
E işletmesinin yöntem olarak “mali tablolar” ve “fayda-maliyet” analizlerini kullandığı belirlenmiştir. Ayrıca “farklılaşmayı” ve “maliyet liderliğini” strateji belirleme yaklaşımı olarak benimsediği belirlenmiştir. Bunu yanında başarı indikatörleri (KPI) olarak *sermaye, ürün/hizmet kalitesi ve değerleri* benimsediği görülmektedir. Toplanan veriler ve yapılan analizler ışığında kurumsallaşma öğelerinden “hissedar sözleşmesi” ve “yönetim kuruluna” sahip oldukları tespit edilmiş olup, E işletmesinin, “beyin fırtınası”, “PUKO Döngüsü”, “çoklu oylama”, “rasyonel karar verme”, “Gordon tekniği” ve “optimizasyon” modelleri ve tekniklerini kullandığı sonucuna varılmıştır.

Araştırmaya veri toplamak için yapılan mülakatlarda elde edilen bulgulara göre işletmelerde hangi karar modellerinin benimsendiği aşağıdaki tabloda açık bir şekilde görülmektedir. Sonuçlara göre “beyin fırtınası” en fazla ilgi gösterilen modeldir. Daha sonra “bireysel karar verme” ve “rasyonel karar verme” modelleri izlemektedir. Araştırma bulgularına göre uygulama açısından en az göze çarpan tekniğin “Gordon Tekniği” olduğu belirtilebilir.



Şekil 3. Kod – Alt Kod Bölümler Modeli

MAXQDA programı ile yapılan analize göre (kod-birlikte-oluşma modeli) işletmelerin tercih ettikleri stratejileri, kullandıkları karar modelleri ve başarısını gösterdiğini düşündükleri göstergeler (KPI) arasındaki ilişkileri aşağıdaki şekilde gösterilmiştir. Bu modele göre, sezgisel, rasyonel, optimizasyon, Bell, Raiffa ve Tversky ve bireysel karar verme modelleri ile başarı indikatörlerinin tamamı kesişmektedir. Fakat duruma stratejiler açısından bakıldığında değerler, ürün/hizmet kalitesi, sermaye ve işgücü gibi indikatörler farklılaşma ve maliyet liderliği stratejileri ile kesişirken, aile bağları ve yönetim becerileri indikatörleri stratejiler kesin bir bağlantı içinde olmadığı sonucuna varılmıştır.



Şekil 4. Kod-Birlikte-Oluşma Modeli

4. SONUÇ

Bu araştırma, koşul bağımlılık kuramının temel varsayımlarından hareketle aile işletmesi olarak kabul edilen organizasyonlarda strateji belirleme ve karar eylemleri arasında belirgin bir ilişki olup olmadığının tespit edilebilmesi amacıyla yapılmıştır. Bu sayede aile işletmelerinin aile içi ilişkileri, çevreye uyum çabaları, meşruiyet kazanma ve kaynak tüketimi gibi işletmeler için yaşamsal önem taşıyan konulardaki durumlarının tespit edilmesine çalışılmıştır. Sakarya ilinde imalat işleriyle uğraşan aile işletmelerinin stratejik yönetim anlayışlarının şekillenmesi sürecinin, karar verme tekniklerinin ve modellerinin açıklama potansiyeli olup olmadığının araştırılması için kapsamlı bir çalışma yapılmıştır. Bu amaçla analiz edilen işletmelerde stratejinin nasıl belirlendiği, kurucu patronların strateji belirlemedeki rolünün nasıl olduğu, bunun için hangi mekanizmaların kullanıldığı, karar süreçlerinin ne şekilde yönetildiği ve yöneticilerin karar aşamalarında hangi rolleri üstlendiği sonuca yönelik verilerin toplanmasına ve örnek olay analiz tekniği ile analiz edilmesi için çalışılmıştır.

Literatürde strateji oluşturma sırasında kullanılması önerilen analizlerin çevreyi iyi tanıma ve anlama amacıyla yapılmasının işletmenin gelecek dönem faaliyetlerinin başarısı için önemli olduğu vurgulanmaktadır (Stern, 1998, s.5) ancak araştırmaya dâhil edilen işletmelerin çevreyi tanımaya odaklandıklarına dair çok güçlü arzuya sahip olduklarını söylemek kolay değildir. Karar modellerinin kullanımı belirsizliklerin ortadan kaldırılması noktasında önemlidir, fakat işletme yöneticilerinin karar verme eylemlerinde belirsiz çevre şartlarından yüksek seviyede çekindiklerine dair bir izlenim elde edilmemiştir. Literatürde strateji belirlemenin sürece bağlı bir eylem olduğu üzerindeki ortak anlayışa rağmen, araştırmaya dâhil olan işletmelerin strateji belirleme süreçlerinde tam bir açıklık söz konusu değildir. İşletmelerin stratejilerini

kurgularken takip ettikleri süreçleri belli bir metot içinde içselleştirmiş olduklarını söylemek zordur.

Bu araştırmayla aynı konuda başka bir araştırmanın yapılması durumunda stratejik yönetime dair daha kapsayıcı bilgi elde edilmesi mümkün olabilir. Bu sayede yöneticilerinin stratejik yönetim konusundaki düşüncelerinin daha net belirlenmesi ve söylemleri ve uygulamaları arasındaki farkın tespit edilmesi imkânı doğabilir. Ayrıca görüşmelere aile üyelerinden başkalarının da dâhil edilmesi programlanabilir. Bunun amacı, işletmenin kurucu yöneticisinin patron vasfı ile yer aldığı görüşmelerde cevap verirken kimi zaman teknik alandan uzaklaşarak kişisel becerilerini de hesaba katması ve otoritesini hissettirmesidir. Kurumsallaşma sürecini bu örneklemeden daha fazla tamamlamış başka işletmelerde benzer çalışmaların yapılması sonuçların karşılaştırılması bakımından önemli olabilir.

Kurumsallaşma düzeyi yüksek bir işletmede patronun yanında aile ilişkilerine dahil olmayan dışarıdan bir başka profesyonel yöneticinin bulunduğu bir mülakatın sonuçları ne şekilde etkileyeceği de merak edilen bir husustur. Benzer çalışmalarda; aile işletmelerinde kurumsallaşma sürecinin, işletmenin ve ailenin kültüründen etkilendiğine ve işletme yöneticilerinin benimsedikleri yönetim biçimlerinin, işletmede çalışan profesyonel yöneticilerin karşılaştıkları sorunlarda önemli bir yer teşkil ettiğine (Gölcü, 2018, s.66) ve aile işletmeleri sahiplerinin şahsi özelliklerinin ve aileye özgü değerlerin işletme üzerinde önemli etkilere sebep olduğuna dair tespitler (Birincioğlu ve Acuner, 2014, s.508) yapılmıştır. Söz konusu çalışmalarda işletmelerin kurumsallık mücadelesi içinde bölgesel bazlı etkilerin ağırlığı vurgulanmıştır.

Ayrıca örnek olaylar içinde kadın yöneticiye rastlanmamıştır. Sadece tek bir işletmede bir kadın aile üyesinin görev yaptığına tanık olunmuştur. Bu nedenle bu araştırmanın benzer bir örneğini tekrar yapılması durumunda kadın patronlara sahip işletmelerden örnekleme yapılması kayda değer olacaktır. Bu sayede strateji yönetimi ve karar verme ile ilgili olarak kadın patronların davranışlarının analizine de imkân bulunacaktır. Ayrıca araştırmadaki örnek olayların ticari faaliyetlerinde kamu kurumları ile olan ilişkileri gözlemlenmemiş olduğu için daha sonra yapılacak farklı çalışmalarda kamuya ait işletmeler ile iş ilişkisi içinde olan işletmelerin strateji belirleme ve karar verme eylemlerinde bu çalışmada gözlemlenenden farklı davranıp davranmadıkları analiz etmeye değer bir konudur.

Benzer çalışmalarda ve bu araştırmada elde edilen sonuçlara göre aile işletmelerinin kurulduğu şehirde, şehrin insanları (aileleri) tarafından doğan ve gelişen birer işletme olmaları sebebiyle kişilerin yönetim bilinçleri ve bölgenin mevcut değerlerinden etkilendiği sonucuna varılabilir. 2016 yılında yapılan kapsamlı bir araştırmada Türkiye'deki aile işletmelerinin gelecekle ilgili olarak; %89'unun büyümeyi, %6'sının ise hızla büyümeyi beklediği tespit edilmiştir (Pricewaterhousecoopers, 2011, s.8). Bu araştırmaya göre 2018 yılı itibariyle ekonomik koşulların da etkisiyle araştırmaya dâhil olan işletmelerin büyümek ve yatırım yapmak konularında beklenti içinde olduklarını söylemek zordur. Bulgulara göre; işletmelerin strateji belirlemede daha net olmaları ve kendi işletmelerine uygun olduğu nispette maliyet liderliği ya da farklılaşma stratejilerinden birine karar vererek, iş planlarını ona göre yapmaları mantıklı olacaktır. Çünkü örnek olay işletmelerin her iki stratejiyi kullandıklarını ya da dönemsel olarak her ikisini de benimsediklerini belirtmelerindeki gerçek sebepler; odaklama stratejisi hakkında yeterli düzeyde bilgiye sahip olmadıkları ve dile getirdikleri stratejiler hakkında teknik konuşmalar yapmakta zorlanmalarıdır. Beş farklı işletmenin analizi sonrasında karar verme teknikleri bakımından en çok kullanılan tekniğin beyin fırtınası tekniği olduğu ve bu seçimin aile üyelerinin ortaklaşa hareket etme ihtiyacına paralel olarak gerçekleştiğini düşünmek

mümkündür. Ancak kritik kararlarla ilgili olarak işletmenin kurucu liderlerinin etkisi de oldukça fazladır. Çünkü en yoğun kullanılan ikinci karar verme tekniği; bireysel karar vermedir. Fakat bu karar verme tekniğinde bile kendi servetini yöneten kurucunun rasyonel şekilde verme gayreti içinde olduğu rahatlıkla söylenebilir.

Aile işletmelerini yaşamsal düzeyde etkileyen iç risklerin; stratejik bakış açısı yetersizliği, nitelikli personel bulma ve istihdamı sürdürme güçlüğü, dış risklerin ise; sektörün özellikleri ve ekonomik belirsizlikler olduğuna (Birincioğlu, 2016, s.492) dair yapılmış tespitlerden hareketle bu araştırmadaki aile işletmesi yöneticilerinin de benzer risklerin farkında oldukları ifade edilebilir. Bu araştırmada işletmelerin, öncelikle pazara, üretime ve maliyetlere baktıkları ve kendi işletmelerini konumlandırırken ürün/hizmet ve işgücü konularına odaklandıkları tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre örnek olaylar, karar verme eylemleri öncesinde PUKO döngüsü, beyin fırtınası, çoklu oylama, optimizasyon ve çok kriterli karar verme teknikleri kullanırken sezgisel karar verme gibi metotları da göz önünde bulundurmaktadır. İşletmeler, strateji belirlerken ve bu konuda kararlar verirken genellikle pazar, rekabet, SWOT, fayda maliyet ve mali tablolar gibi bilinen analiz yöntemlerini tercih etmektedirler. Örnek olay işletmeler ayrıca genel bir mutabakatla; başarı için yönetim kabiliyeti, üretim (ürün/hizmet), aile bağları ve çalışanlar gibi temel unsurları önemli kabul etmekte, azımsanmayacak bir yoğunlukta kurumsallaşma isteği taşımakta ve bunun için en temelde yönetim kurulu kurmak ve hissedar sözleşmesi yapmak gibi faaliyetler yürütmektedirler.

Çalışmada, örnek olay aile işletmelerinde kullanılan karar modellerinin, strateji belirlemeye etkisi temelde maliyet konusu üzerinden açıklayabilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Strateji belirleme ile karar verme arasındaki ilişkiyi genel bir mutabakatla değerler, ürün/hizmet, sermaye ve işgücü faktörleri sağlamaktadır. Ayrıca aile ilişkileri ile yönetsel yetenekler, strateji yönetimine etki etmektedir. Örnekleme oluşturan aile işletmelerinin stratejilerini adını koymasalar da literatürde bilinen karar modellerine göre belirledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Adair, J. (2003). *Etkili karar vermek*. İstanbul: Babıalı Kültür Yayıncılık.
- Alayoğlu, N. (2003). *Aile şirketlerinde yönetim ve kurumsallaşma*. İstanbul: MÜSİAD Yayınları.
- Altuntaş, G. (2014). *Problem çözme ve karar verme teknikleri çalışması*. İstanbul: Girişimci İş Adamları Vakfı.
- Ankara Sanayi Odası (2006). Aile şirketlerinde değişim ve süreklilik zirvesi, (60). Ankara. Erişim Adresi: <http://www.aso.org.tr/>
- Arıkan, R. (2007). *Araştırma teknikleri ve rapor hazırlama*. Ankara: Asil Yayın.
- Aydemir, S. (2011). *Aile işletmelerinde yöneticilerin stratejik yönetim ve planlamaya ilişkin algılarının incelenmesi: Zonguldak-Bartın-Karabük bölgesi örneği* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Barney, J. B. (1996). Gaining and sustaining competitive advantage.
- Barney, J. B. (2000). Firm resources and sustained competitive advantage, *In Economics Meets Sociology in Strategic Management*, Emerald Group Publishing Limited.
- Baş, A. (2012). Rekabet analizi ve strateji belirleme süreci. Erişim Adresi: http://abdurrahmanbas.com/tur/docs/dersler/Rekabet_Analizi_ve_Strateji_Belirleme_Sureci.pdf
- Bayraktaroğlu, S. ve Demir, K. (2011). *İşyerinde karar verme ve problem çözme yöntemleri*. Ankara: İş ve Meslek Danışmanlığı Derneği Yayınları.

-
- Bell, D. E., Raiffa, H. ve Tversky, A. (1988). Descriptive, normative and prescriptive interactions in decision making. *Decision Making: Descriptive, Normative And Prescriptive Interactions*, 1, 9-32.
- Birincioğlu, N. (2016). Aile işletmelerinin sürekliliklerini tehdit eden unsurlar. Antalya: *3rd International Congress on social sciences, China to Adriatic*.
- Birincioğlu, N. ve Acuner, T. (2014). Aile işletmeleri kurucularının ve aile değerlerinin aile işletmelerinin sürdürülebilirliği üzerine etkisi: Trabzon örneği, (22). Konya: Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi.
- Brown, F. H. (1992). *Governance and the enterprising family*. Sage.
- Bryson, J. M. (2018). *Strategic planning for public and nonprofit organizations: a guide to strengthening and sustaining organizational achievement*. NY: John Wiley & Sons.
- Carlock, R. ve Ward, J. (2001). *Strategic planning for the family business: Parallel planning to unify the family and business*. Great Britain: Palgrave.
- Chua, J. H., Chrisman, J. J. ve Sharma P. (1999). Defining the family business by behavior, *Entrepreneurship theory and practice*, 23(4), 19-39.
- Cohen, L., Manion, L. ve Morrison, K. (2007). *Research methods in education*. New York: Routledge.
- Çetinkaya, Ö. (2006). Rekabet stratejilerinin belirlenmesinde portföy analizi ve Tariş üzerine bir araştırma. Ankara: *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 8(3), 57-76.
- Daft, R. (1994). *Managerial decision making management*. Orlando: The Dryden Press.
- Daft, R. (2003). *Managerial decision making management*. South Western: Thomson.
- Demirel, N. Ç. ve Yücenur, G. N. (2011). The cruise port place selection problem with extended VIKOR and ANP methodologies under fuzzy environment. *In Proceedings of the World Congress on Engineering* (2), 6-8.
- Doğan, H. (2014). Çağdaş kariyer karar verme yaklaşım ve modellerinin incelenmesi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 4(6), 100-130.
- Donaldson, L. (2001). *The contingency theory of organizations*. Sage Publications.
- Drucker, P. F. (2001). *Harvard business review on decision making*. Harvard Business Press. Erişim Adresi: <https://hbr.org/1967/01/the-effective-decision>
- Eisenhardt, K. M. ve Zbaracki, M. J. (1992). Strategic decision making. *Strategic Management Journal*, 13(S2), 17-37.
- Eren, E. (2001). *Stratejik yönetim*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Ders Kitapları.
- Fındıkçı, İ. (2005). *Aile şirketlerinde yönetim ve kurumsallaşma*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Gölcü, F. K. (2018). *Aile işletmeleri, aile işletmelerinde karşılaşılan yönetim ve organizasyon sorunları: Denizli örneği* (yayımlanmamış doktora tezi). Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California management review*, 33(3), 114-135. Erişim Adresi: http://www.ftms.edu.my/images/Document/MOD001074_StrategicManagementAnalysis/WK6_SR_MOD001074_Grant_1991.pdf
- Güner, M. F. (2008). Bir stratejik yönetim modeli olarak balanced scorecard. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 247-265. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/asead/issue/41905/505907>
-

-
- Hall, J. A. (2011). *Accounting information systems*, (7). USA: Cengage Learning.
- Hussey D. (2002). *Company analysis: determining strategic capability, strategic change*, NY: John Wiley & Sons.
- Işık, A., Organ, İ. ve Karayılmazlar, E. (2005). *Kamu maliyesi*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Johnson, G. ve Scholes, K. (1993). *Exploring corporate strategy*. New York: Prentice Hall.
- Kahneman, D. (2012). *Thinking, fast and slow*. Great Britain, Penguin.
- Karakaş, S. ve Özcan, S. (2010). Yaratıcı düşünme etkinliklerinin öğrencilerin yaratıcı düşüncelerine ve proje geliştirmelerine etkisi, *Ahi Evran Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11(1). Erişim Adresi: <http://kefad.ahievran.edu.tr/InstitutionArchiveFiles/>
- Karpuzoğlu, E. (2001). *Büyüyen ve gelişen aile şirketlerinde kurumsallaşma*. İstanbul: Hayat Yayınları.
- Kerman, S. T. (2004). *İnsan kaynakları yönetimi uygulamaları, rotasyon gerekli mi?* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kharauddin, S., Ashari, Z. M. ve Nassir, A. M. (2010). Information system and firms performance: the case of Malaysian small medium enterprises, *International Business Reseach*, 3(4).
- Kıral, E. (2015). Yönetimde karar ve etik karar verme sorunsalı, *Adnan Menderes Üniversitesi Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 6(2). Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/399581>
- Koçel, T. (2007). *İşletme yöneticiliği*. İstanbul: Arıkan Basım Yayım Dağıtım.
- Kurt, Ü. (2003). *Karar verme sürecinde yöneticilerin kişilik yapılarının etkileri* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Küçüksüleymanoğlu, R. (2008). Stratejik planlama süreci, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 16(2). Erişim Adresi: http://www.kefdergi.com/pdf/16_2/403-412.pdf
- Kvale, S. (1994). Validation as communication and action: on the social construction of validity. Erişim Adresi: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED371020.pdf>
- Lado, A. A., ve Wilson, M. C. (1994). Human resource systems and sustained competitive advantage: a competency-based perspective. *Academy of management review*, 19(4), 699-727.
- Lee, J. ve Miller, D. (1996). Strategy, environment and performance in two technological contexts: contingency theory in Korea. *Organization Studies*, 17(5), 729-750.
- Mazzola, P., Marchisio, G. ve Astrachan, J. (2008). Strategic planning in family business: a powerful developmental tool for the next generation. *Family Business Review*, 21(3), 239-258.
- Miller, D. (1987). The genesis of configuration, *Academy of Management Review*, 12(4), 686-701.
- Mills, J., Platts, K. ve Bourne, M. (2003). Applying resource-based theory: methods, outcomes and utility for managers. *International Journal of Operations & Production Management*, 23(2), 148-166.
- Okay, H. (2016). İş dizaynı ve iş dizaynı yaklaşımları. Erişim Adresi: <http://www.dunya.com/kose-yazisi/is-dizayni-ve-is-dizayni-yaklasimlari-1/27526/>
- Pamuk, G., Erkut, H. ve Ülegin, F. (1997). *Stratejik yönetim ve senaryo tekniği*. İstanbul: İrfan Yayıncılık.
-

-
- Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. Sage Publications.
- Peşkircioğlu, N. (2016). Aile işletmeleri ve kurumsallaşma, *Kalkınmada Anahtar Verimlilik Dergisi*, 312. Erişim Adresi: <https://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/aile-isletmeleri-ve-kurumsallasma/1901>
- Porter, M. E. (1985). *The competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations: with a new introduction*. NY: Free Press.
- PricewaterhouseCoopers. (2011). 2010-2011 Küresel aile şirketleri araştırması. Erişim Adresi: <http://www.pwc.com>
- Rue, L. W. ve Byars, L. L. (2003). *Decision making skills, management skills and application*, Mc Graw Hill, 68-95.
- Scott, S. G. ve Bruce, R. A. (1995). Decision-making style: the development and assessment of a new measure. *Educational and psychological measurement*, 55(5), 818-831.
- Stern, C. W. ve Stalk, G. Jr. (1998). *Perspectives on strategy*. New York: John Wiley & Sons.
- Tekin, Ö. A. ve Ehtiyar, V. R. (2010). Yönetimde karar verme: Batı Antalya bölgesindeki beş yıldızlı otellerde çalışan farklı departman yöneticilerinin karar verme stilleri üzerine bir araştırma, *Journal of Yasar University*, 20(5).
- Türkay, M. (2016). *Optimizasyon modelleri ve çözüm metotları*. İstanbul: Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü.
- Uysal, G. (2015). Finansal teoride stratejik yönetim, *Journal of Business and Economics*, 6(5), Academic Star Publishing.
- Ülgen, H., Mirze, S. K. (2013). *İşletmelerde stratejik yönetim*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Vardar, Y. (2012). *Problem çözme teknikleri*. Muğla: Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası.
- Viitala, R. (2005). Perceived development needs of managers compared to an integrated management competency model, *Journal of Workplace Learning*, 17(7), 439-451.
- Ward, J. L. (1988). The special role of strategic planning for family businesses, *Family Business Review*, 1(2), 105-117.
- Wheelen, T. L. ve Hunger, J. D. (2008). *Strategic management and business policy*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Yıldırım, A. F. (2007). *Türk aile işletmelerinde kurumsallaşmayı engelleyen aile değerleri üzerine Isparta ilinde bir çalışma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Kitap Evi.
- Yiğit, S. ve Yiğit, A. M. (2012). Stratejik yönetimde dış çevre analizi: kobiler ve büyük işletmeler arasında bir karşılaştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 38, 119-136.
- Yin, R. K. (2003). *Yin, R. K. (2003). Design and methods. case study research*. Applied Social Research Methods, (5). London: Sage Publications.

SUMMARY

Purpose: The aim of this research is to reveal the connections between strategy and decision-making actions by examining strategy-setting processes of family businesses in terms of decision models and also determine the situations of family businesses that are vital for an enterprise such as environmental adaptation, legitimacy and the use of resources. The primary aim of this study is to investigate the connection between strategy management that affect the current situations of family businesses and decision-making factors.

Research Question: The main research question of the present research is: “What is the potential of decision-making models to explain the strategy-setting process in family businesses?”

Method: Necessary information on family businesses, which is related to how the strategy is made, what role the founder manager plays, what mechanisms are used to set a strategy, how decision-making processes are managed and what the role of founder managers in decision-making processes is, was collected and then analyzed in the context of case studies. In this study, the data obtained from face-to-face interviews with founder managers of five family businesses were analyzed by content analysis. The population of this study is constituted by the family businesses in Sakarya province in Turkey. The related data was collected from face-to-face interviews and Maxqda program was used for data analysis.

Findings: It can be put forward that the managers of family businesses are aware of the internal risks such as the lack of strategic management that affect family businesses and the external risks such as difficulties in finding qualified personnel and employment thanks to the findings of the sector characteristics and economic uncertainties. The findings reveal that managers focus on the market, products, changing costs, product / service and labor while they are positioning their family businesses compared to other competitors. According to the findings of the research, the sample enterprises of the present study use a variety of methods such as plan-do-act-check (PDCA) cycle, multi-criteria decision making, brain storming, multiple voting, intuitional decision making and optimization in decision making actions. Businesses make their decisions to implement differentiation and cost leadership strategies. Before making their decisions, they use basic analysis methods such as market, competition, SWOT, benefit cost and financial statements. Businesses also accept the basic concepts such as management capability, product/service, family ties and labor force with a general partnership as important criteria for success, they have a significant desire for institutionalization and they use tools such as board of directors and shareholder agreement.

Conclusions: In this study, it is concluded that decision making models used in family businesses can explain strategy determination processes, especially on cost theme. Values, product/service, capital and labor factors provide the link between strategy management and decision-making, and family ties and management capabilities influence strategy management. Even though the sample family businesses did not name the strategies they used, it is derived that they used the decision models with their unique names known in the literature. It can also be concluded that the family businesses are influenced by the management awareness and current values of the region where the decision makers are born and operate. At the end of the analyses, a relationship was detected between decision making and strategy determination in terms of production factors. It was also figured out that there are links between decision making and strategy setting in family businesses on the basis of product and service, labor, capital and values.

TEMEL BENLİK DEĞERLENDİRMESİ İLE GÜÇ İZLENİM ALGISI ARASINDAKİ İLİŞKİDE DUYGU DÜZENLEMENİN ARACILIK ETKİSİ*

Fatma KORKMAZ¹

Serdar YENER²

Atıf/©: Korkmaz, F. ve Yener, S. (2019). Temel benlik değerlendirmesi ile güç izlenim algısı arasındaki ilişkide duygu düzenlemenin aracılık etkisi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 651-671. doi: 10.17218/hititsosbil.627272

Özet: Bu çalışmada, temel benlik değerlendirmesinin güç izlenim algısı üzerindeki etkisinde duygu düzenlemenin aracı rolünün ortaya konulması amaçlanmıştır. Bireylerin temel benlik değerlendirmesi algıları, sosyal bilişsel kuram çerçevesinde, duygu düzenlemeyi sağlamada öncülük eden kaynaklar arasında görülmektedir. Bireylerin temel benlik değerlendirmesi sayesinde kendilerine yönelik değerlendirmeleri arttıkça ne yapıp ne yapamayacakları konusunda fikir sahibi olacakları yani öz yeterlilik inançlarının gelişeceği ve bu sayede duygularını olumlu veya olumsuz yönde düzenleyebilecekleri düşünülmektedir. Bununla birlikte bireylerin güç izlenimlerini nasıl algıladıkları kendilerini nasıl tanımladıklarına bağlı olarak değişebilmektedir. Bireylerde anlam oluşturabilen güç izleniminin fiziksel kaynaklara dayalı bir güç izlenim algısına nazaran daha etkili olabileceği düşünülmektedir. Buradan hareketle, öz yeterlilik, özgüven ve özsaygı inançlarının katalizör etkisiyle, çalışanların temel benlik değerlendirme algıları arttıkça, duygu düzenleme yeteneklerinin de artacağı bunun sonucunda güç izlenim algılarının içsel kaynaklara dayanacağı düşünülmektedir. Araştırmanın örneklemini Sinop ilindeki 261 çalışandan oluşmaktadır. Tanımlayıcı nicel araştırma yöntemi çerçevesinde 5'li Likert tipi ölçekler kullanılmıştır. Kesitsel tarama çerçevesinde yüz yüze anket yöntemi ile toplanan verilerin analizleri için istatistik paket programları kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre temel benlik değerlendirmesinin güç izlenim algısı üzerinde duygu düzenleme gizli değişken olduğu durumda etkisi %57 iken ($\beta = 0,573$, $p < 0,01$), duygu düzenlemenin ilişkiden çekildiği durumda bu etki %29'a düşmekte fakat ilişki anlamsızlaşmamaktadır ($\beta = 0,296$, $p < 0,01$).

Anahtar Kelimeler: Temel Benlik Değerlendirmesi, Duygu Düzenleme, Güç İzlenim Algısı, Öz Yeterlilik Kuramı

The Mediation Effect of Emotion Regulation on the Relationship Between Core-Self Evaluation and Personal Sense of Power

Citation/©: Korkmaz, F. and Yener, S. (2019). The mediation effect of emotion regulation on the relationship between core-self-evaluation and personal sense of power. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 12(2), 651-671. doi: 10.17218/hititsosbil.627272

Abstract: In this study, it is aimed to reveal the mediation role of emotion regulation on the relationship between core-self-evaluation and personal sense of power. Core-self-evaluation perceptions of employees are seen among the sources leading to emotion regulation within the framework of

Makale Geliş Tarihi: 30.9.2019

Makale Kabul Tarihi: 28.12.2019

*Bu çalışma, 11-13 Haziran 2019 tarihleri arasında Sinop'ta gerçekleştirilen 8. Uluslararası Meslek Yüksekokulları Sempozyumunda, "Temel Benlik Değerlendirmesinin Duygu Düzenleme Üzerindeki Etkisi" başlığı ile sunulan bildirinin geliştirilmiş ve genişletilmiş versiyonudur.

¹Sorumlu Yazar, Dr. Arş. Gör., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, fmmtkk1@gmail.com, <http://orcid.org/0000-0003-0164-1136>

²Doç. Dr., Sinop Üniversitesi, Boyabat İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü, serdaryener@sinop.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0003-1413-7422>

social cognitive theory. It is thought that employees will have an idea about what they can and cannot do as their assessments towards themselves increase by means of core-self-assessment, in short their self-efficacy beliefs will develop and thus, they can organize their feelings in a positive or negative way. Besides their thoughts of personal sense of power depends on how they define themselves. Making sense on members of organization is seen as more powerful than a power depends on physical resources. From this point of view, with the catalytic effect of self-efficacy, self-esteem and confidence beliefs, it is thought that as the core-self-evaluation perceptions of the employees increase, the emotion regulation will increase. Through this personal sense of power is thought depends on internal resources than physical resources. In this context, firstly, the conceptual framework for the concepts of core-self-evaluation, emotion regulation and personal sense of power is given, and then findings and results are presented for the survey application in the research section. The sample of the study consists of 261 employees in Sinop province. A 5-point Likert-type scale was used within frames of descriptive quantitative research method. Package programs were used to analyze of the data collected by the face-to-face survey method in cross sectional method. According to the results of analyses; the total effect on the personal sense of power is observed as % 57 ($\beta = 0,573$, $p < 0,01$) and the direct effect decreased to % 29 with keeping its significance when emotion regulation is in mediation role ($\beta = 0,296$, $p < 0,01$).

Keywords: *Core-Self-Evaluation, Emotion Regulation, Personal Sense of Power, Self-Efficacy Theory*

1. GİRİŞ

Güç kavramı insanoğlunun varoluşundan beri sosyal hiyerarşinin belirleyicisi olduğu için giderek toplumun hemen hemen her alanında birçok araştırmaya konu olarak tanımlanmaya çalışılmaktadır. İşletme alanında liderlik çalışmaları güç kavramı ve kullanımıyla ilişkilendirilmektedir (Tannenbaum, 1962, s.239). Temel liderlik tanımlamalarının tamamında güç tanımlamalarının etkisi görülmektedir. Hatta liderlik sürecinde kaynakların ve çıktıların kontrolü liderin gücünün fonksiyonuyla sağlanmaktadır (Galinsky, Deborah, Gruenfeld, ve Joe, 2003, s.453). İşletme, yönetim organizasyon ve özellikle örgütsel davranış alanının temel başlıklarından biri olarak güç ve izlenim algısının belirleyenleri giderek daha fazla ilgi çekmektedir. Toplumun diğer alanlarında olduğu gibi işletme alanında da gücün hiyerarşiyi belirlediği düşünülürse gücün belirleyenleri üzerine daha kapsamlı çalışmaların yapılması zorunluluk olmaktadır.

İşletmelerde liderlerin gücünün etkisi, kaynağını dayandığı faktörlere göre değişebilmektedir. Alan yazında güç diğerlerini etkileme kapasitesi olarak tanımlanmaktadır (French ve Raven, 1959, s.263). Aynı fiziksel kaynaklara sahip işletmelerin performanslarının farklılığı karşılaştırıldığında fiziksel kaynaklara dayalı olmayan bir etkileme gücünün çalışanlarda anlam oluşturabildiği ve daha uzun ömürlü olduğu ve bundan dolayı performans üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir (Jones ve York, 2016, s.6). Çünkü fiziksel kaynaklar olarak görülen yasal konum, ödüllendirme, cezalandırma vb. faktörlere dayalı bir gücün bu kaynaklar ortadan kaybolduğunda kaybolacağı düşünülebilir. Diğerleri üzerinde bağlılık, sadakat ve aidiyet duygusu oluşturabilen, içsel kaynaklara dayalı bir güç algısının daha etkili olabileceği düşünülmektedir (Goodstadt ve Hjelle, 1973, s.191). Bireyin güç izlenim algısının ise benliğine yönelik değerlendirmelerle şekillenebileceği düşünülmektedir.

Bireyler günlük yaşamlarında bazen kendilerinden beklenmeyen işler yapmaktadır. Davranışların belirleyicisi olan tutum ve duyguların anlık değişiminden dolayı bireylerin istemeden yaptıkları birçok davranıştan sonra pişmanlık duyduğu bilinmektedir (Gross ve John, 2003, s.349). Beklenmedik davranışların arkasındaki değişken güdüler davranışları

şekillendirmektedir. Her on insandan dokuzunun gün içinde duygularındaki değişimden dolayı beklenmedik davranışlar sergilediği iddia edilmektedir (Gross, 1998, s.224). Bunun yanında bireyler duyguların davranış ve söylemler yoluyla dışa vurumunda çocukluktan sonra farklı düzenleme mekanizmaları geliştirerek davranışlarını kontrol altına almaya çalışırlar. Davranışlar ve belirleyenleri üzerindeki bireyin bu kontrol çabası bireylerin psikolojik ve fizyolojik sağlığını da etkilemektedir. Psikolojik sağlığın duygusal tepkilerin düzenlenmesiyle ilişkisi yaklaşık bir asırdır çalışmalara konu olmaktadır. Seligman ve diğerleri (2013) özellikle pozitif psikoloji çalışmalarında duygusal düzenleme için bilişsel stratejilerin etkin olarak kullanılabileceğini iddia etmektedir (Seligman, Railton, Baumeister, ve Sripada, 2013, s.120). Bu çalışmalarda bilişsel stratejilerin bireylerin depresyon ve tükenmişlik yaşamalarında etkin olduğu ortaya konulmaktadır.

Duyguların günlük hayattaki olumlu veya olumsuz etkisi göz önünde bulundurulduğunda, duygusal işleyişin düzenlenmesi daha da önemli hale gelmektedir. Bu kapsamda duygular, yaşanmışlıklar kadar önem arz etmektedir. Çünkü duygular aktifken, bireylerin doğal uyum durumlarını desteklemekte ve önemli kararlarını yönlendirebilmektedir (Greenberg, 2010, s.2). Duygular, hayatımızda birçok karar ve davranış üzerinde etkili olabildiği gibi, kişilerarası ilişkileri etkileyebilir ve kişisel işlevselliğin de artmasına neden olabilir. Bu sebeple duygu düzenleme hayatın erken dönemlerinde öğrenilmesi gereken önemli bir yetenektir (Macklem, 2010, s.8; Shiota ve Kalat, 2012, s.136; Shoutham-Gerow, 2014, s.155). Duygusal işleyişin nasıl çalıştığını anlamaya gayret etmek, geçmişten günümüze bilim insanları açısından ilgi odağı olmuştur. Günümüzde ise duygu düzenleme, oldukça önemli bir yaşamsal beceri olarak birçok psikoterapi teorisine ilişkin bilimsel çalışmalarda yerini almaktadır (Totan, 2015, s.154).

Duygu düzenleme, bireylerin duygularına yön vermek amacıyla ortaya koydukları aktif çaba ve gayretlerden oluşmaktadır (Koole, 2010, s.129). Duygu düzenleme yeteneklerini etkin bir şekilde kullanan bireylerin, duygularını anlayabilme, tanıyabilme, hissedebilme yetenekleri de yüksek düzeydedir ve bu bireyler olumlu duygularını artırabilme, olumsuz duygularını da azaltabilme yeteneği göstermektedirler (Astin, 1997, s.98; Goodall, Trejnowska, ve Darling, 2012, s.625; Hartman, 2010, s.29; Teper, Segal, ve Inzlicht, 2013, ss.450-451). Dolayısıyla bireylerin sahip oldukları duygulara yön verebilmesi ve onların değişmesini sağlayabilmesi için ilk olarak duygularının farkında olması ve kendini tanıması yani temel benlik değerlendirmesi yoluyla neyi yapabilir neyi yapamayacağını ve olumlu-olumsuz yönlerinin neler olduğunu bilmesi gerektiği düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Temel Benlik Değerlendirmesi

Örgütsel davranış alanında, kişilik ile ilişkilendirilen yapılardan biri olarak bireysel özellikler konulu araştırmalarda öne çıkan Temel Benlik Değerlendirmesi (TBD) kavramı, Judge, Locke, ve Durham (1997) tarafından geliştirilmiş ve literatüre kazandırılmıştır (Gürbüz, Erkuş, ve Sığırı, 2010, s.70; Süral ve Tozkoparan, 2013, s.67). Bireylerin kendileri, diğer bireyler ve içinde buldukları çevre ile ilgili beceri ve yeteneklerini psikolojik açıdan değerlendirmeleri (Judge, Locke, ve Durham, 1997, s.152) şeklinde ifade edilen TBD, daha geniş bir bakış açısıyla, bireyin kendisine olan inancı, kendisine ve diğerlerine beslediği güveni, yaşadığı çevre ile ilişkileri, amaç, hedef ve beklentileri, olaylar karşısındaki algı ve tutumları gibi hemen hemen hayatın tamamı ile ilgili bakış açısına ve davranışlarına etki eden temel dinamiklerin değerlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Judge, Locke, Durham, ve Kluger, 1998, s.18). TBD birey açısından olumlu uçtan olumsuz giden bir skalada çeşitlenmektedir (Judge, Bono, Erez, ve Locke, 2005,

s.258). Birçok birey TBD'nin kendi tutum ve davranışlarına etki ettiğini fark etmese bile, günlük yaşamda yaptığı birçok değerlendirmede kendi benlik değerlendirmesinin etkisi altındadır (Judge, Locke, Durham, ve Kluger, 1998, s.20) ve bu durum bireyin davranışları ve kararları üzerinde etki göstermektedir (Bono ve Judge, 2003, s.6). Literatüre bakıldığında TBD'nin; öz-saygı, genel öz yeterlilik, nevrotiklik ve kontrol odağı olmak üzere dört alt boyuttan oluştuğu görülmektedir (Judge, Erez, Bono ve Thoresen, 2003, s.303-304). Öz-saygı, bireyin kendisini becerikli, değerli şekilde algılaması (Coopersmith, 1967, s.24); genel öz yeterlilik, bireyin motivasyonunu, bilişsel süreçlerini ve davranışlarını yönetebilme ve yaşamındaki olayları kontrol edebilme ile ilgili yeteneklerine yönelik algısı (Judge ve diğerleri, 1997, s.153); nevrotiklik, bireyin karşılaştığı olayların sonuçlarına yönelik olumlu düşünme yerine sürekli olarak olumsuz sonuçlarla karşı karşıya kalacağını düşünmesi (Grant ve Wrzesniewski, 2010, s.109); kontrol odağı ise, bireyin yaşadığı olayları yönlendirebilme gücüne ilişkin değerlendirmeleri (Lefcourt, 1966, s.207) olarak tanımlanmaktadır.

Buchanan ve Huczynski (2004), bireyin TBD oluşumunda kişisel ve çevresel olmak üzere iki dinamiğin etkisi olduğunu iddia etmektedir. Kişisel dinamik, bireyin kendisi ile ilgili izlenimi, hedef ve beklentileri, bilgi, beceri ve deneyimlerine olan güven ve inancı, duygu ve güdüleri gibi etkenlerden oluşmaktayken, çevresel dinamik, bireyin başkalarının kendisini nasıl gördüğüne ve başkalarının kendisinden beklentilerine ilişkin algısından oluşmaktadır (Buchanan ve Huczynski, 2004, s.89). Bununla birlikte, TBD, karşılaşılan her durum ve koşulda farklı biçimlerde oluşabilmesi yönüyle diğer kişilik özelliklerinden farklılaşmaktadır. Örneğin bir birey kendisini genel itibarıyla zeki ve başarılı olarak değerlendirebilir fakat belirli bir sınavdan başarıya ulaşip ulaşmayacağına olan inancında o sınava ne kadar çalıştığı gibi daha dinamik, daha yüzeysel ve koşula bağlı unsurların da önemli etkisi bulunmaktadır. Bu kapsamda TBD'nin diğer kişilik özelliklerine göre daha bağlamsal ve değişken bir yapıda olduğunu söylemek mümkün olabilir (Park ve Roedder, 2014, s.235). Sosyal bilişsel kuram açısından değerlendirildiğinde ise; TBD, motivasyon ve performans üzerinde oldukça etkili olan önemli bireysel değişkenlerden biri olarak görülebilir (Bandura, 1986). TBD, bireylerin, üstlenmeyi göze alacakları risk ve zorluk düzeyinin, bu zorluklarla başa çıkabilmede gösterecekleri azim ve gayretin ve sonuç olarak ortaya çıkacak performansın artmasına sebep olan etkili bir unsurdur. Bu bağlamda, bireylerin bir işi başarıyla sonuçlandırabileceklerine olan inancının başarı için kapasite ve yetkinliklerine ilişkin sahip oldukları algılardan oluşacağı ifade edilebilir (Bandura ve Wood, 1989, s.807).

TBD, iş tatmini, yaşam tatmini (Judge ve diğerleri, 1998, s.17), iş performansı (Judge ve Bono, 2001, s.80), motivasyon (Judge ve diğerleri, 1998, s.19; Erez ve Judge, 2001, s.1270), iş stresi, liderlik (Best, 2003; Eisenberg, 2000), girişimcilik (Arslan ve Yener, 2015, s.283) ve örgütsel bağlılık (Kittinger, Walker, Cope, ve Wuensch, 2009, s.69) gibi önemli kavramlarla ilişkilendirilmektedir. Yapılan araştırmalar, TBD'nin iş hayatında öncelikle iş tatmini olmak üzere, çalışanların kişisel davranış ve iş performansları üzerinde, diğer değişkenlere nazaran daha güçlü bir yordayıcı etkisi olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte kendilerini olumlu olarak değerlendiren ve korku, kaygı, panik ve depresyonda hissetmeyen, iç kontrol odağına sahip olan, yeteneklerine olan inancı ve öz benlik değerlendirme algısı yüksek seviyede olan çalışanların TBD algılarının da yüksek olduğu ve yaptıkları işten tatmin düzeylerinin yüksek olduğu, iş performanslarının nispeten daha yüksek olduğu, sıra dışı olaylarla ve stres, zorlanma, depresyon gibi durumlarla baş edebilmede daha başarılı oldukları yapılan araştırmalarda ortaya çıkan önemli sonuçlardır (Judge ve diğerleri, 1998, s.31; Erez ve Judge, 2001, s.1277-1278; Gürbüz, Erkuş, ve Sıgır, 2010, s.71). Yapılan kuramsal açıklamalar ve araştırma bulgularından hareketle; TBD algısının, bireylerin duygularını değerlendirme,

değiştirme ve etkileme yeteneğini ifade eden duygusal düzenlemelerini de etkileyebileceği beklenmektedir.

2.2. Duygu Düzenleme

Pozitif zihinsel sağlık üzerinde önemli katkısı olduğu düşünülen duygu düzenleme, duyguların deneyimlenip açıklanmasını izleme, değerlendirme, değiştirme ve etkileme becerisidir (McRae, Misra, Prasad, Periera, ve Gross, 2009, s.253). Bir başka ifadeyle duygu düzenleme, bireylerin duygularının doğal yapısını, sıklık derecesini ve süresini değiştirebilecekleri süreçleri temsil etmektedir. Duygu düzenleme kuramları, bireylerin düzenlemeler yoluyla, duyguları sürdürebileceklerini, artırabileceklerini ve azaltabileceklerini göstermektedir (Gross, 1998, s.225; Parrott, 1993, s.280). John ve Gross (2004, s.1316)'un belirtmiş olduğu üzere, duygular çoğunlukla faydalıdır, fakat yıkıcı olma durumları da bulunmaktadır. Duygulara ket vurmanın fizyolojik sonuçları üzerine yapılan çalışmalarda özellikle üzüntü ve ağlamaya ket vuran bireylerin astım vb., sosyal ilişkilerine ket vuran bireylerin ülser vb., kızgınlık ve sinirlenmeye ket vuran bireylerin hipertansiyon gibi hastalıklara maruz kalabilecekleri vurgulanmaktadır (Gross, 1998, s.226). Bu süreçlerin nasıl çalıştığını açıklamak için daha fazla çalışmanın yapılmasına gerek duyulmaktadır. Gross (1998)'un geliştirmiş olduğu duygusal düzenleme uyum modelinde duyguların birtakım iç ve dış duygu belirleyenleriyle oluştuğu iddia edilmektedir. Bireyler iç ve dış değerlendirmeleriyle uyum sağlamak için birtakım davranışsal, deneyimsel ve fizyolojik duygusal tepkiler vermektedir. Bu sayede tehditleri bertaraf ederken fırsatları da değerlendirmektedir. Bireyin yaşadığı deneyimlerle bireyin duygularındaki son durum şekillenir. Belirleyen odaklı duygusal düzenleme modelinde girdiler değiştiğinde bireyin duygularında da değişimler olmaktadır. Durumsal faktörlerin değiştirilmesiyle bireylerin bilişsel süreçlerinde, duygularında, tutumlarında ve dolayısıyla davranışlarında değişiklik oluşturulabilir (Gross, 1998, ss.226-227). Yeniden değerlendirme durumunda duygular oluşmadan birey bilişsel süreçlerle durumsal faktörleri değerlendirerek duygularını şekillendirir. Bilişsel süreçlerin kullanımı bireyin süreçlerden daha az zarar görmesini ya da fırsatları değerlendirmesini sağlayabilir. Çıktı odaklı (Bastırma, Suppression) duygusal düzenleme olarak adlandırılan süreçte birey için bilişsel süreç oluşmuş ve duygular da belirgin halde olup bunun dışı vurumunda birey çaba göstermektedir. Bununla birlikte çıktı odaklı yani bastırma süreci aslında diğer bireylerin tepkilerini de kontrol altına alma amacı taşıyabilir. Bireyin tüm içsel süreçlerini dışı yansıtamadığı için bastırma süreci olumsuz psikolojik ve fizyolojik çıktılara yol açabilir. Birey içinde yaşadığını dışarı vuramadığı için bireylerarası ilişkilerden kaçabilir. Duygusal düzenleme modelinin iki bileşeni Gross (1998, s.226)'un aşağıda sunulan modelinde görülmektedir.



Şekil 1. Duygusal Düzenleme Uyum Süreç Modeli

Kaynak: Gross, J. J. (1998). Antecedent and response focused emotion regulation: divergent consequences for experience, expression and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 224-237

Model iki farklı bileşenin nasıl işlediğini açıklamak için kullanışlı bir araç olarak işlev görmektedir. Yeniden değerlendirme süreci duyguların bilişsel belirleyenleriyle şekillenir. Tepki odaklı yani bastırma odaklı duygusal düzenleme modelinde duyguların dışı vurumu ketlenir. Düzenleyici odaklar tepki odaklı modelde davranışa odaklanır. Davranışların dışı vurumunda ketlenerek davranışların duygularla aynı doğrultuda oluşması engellenir (Gross ve Levenson, 1993, s.970). Duyguların somatik belirtileri, kalp atışlarının düşmesi vb. etkiler etki odaklı duygusal düzenleme sürecinde azalır (Butler, Egloff, Wilhelm, Smith, Erickson, ve Gross, 2003, s.49). Yapılan çalışmalara bakıldığında belirleyen odaklı yani yeniden değerlendirme odaklı duygusal düzenlemenin çıktı odaklı yani baskılama odaklı duygu düzenleme modeline göre bireylerin iyi oluşları üzerinde daha fazla etkisi bulunmaktadır (Gross ve John, 2003, s.350). Bu bilgiler ışığında ortaya çıkan sonuçlar bireylerarası ilişkilerde strateji olarak önerilmektedir. Örneğin yeni birisiyle tanışmak isteyen bireylerin beklentilerinin düşmesi için tanışmadan önce olumsuz makale ve yazılar okuması önerilmekte bu sayede iyi oluş eşiği düşürülerek tanışmadan memnuniyet duyması sağlanabilir (Kalokerinos, Greenaway, ve Denson, 2014, s.274). Çıktı odaklı duygu düzenleme açısından özellikle müsabaka kazanan yarışmacıların duygularını kontrol altına alarak daha samimi bir izlenim yarattığı örnek olarak sunulabilir.

Duygusal düzenleme sürecinin sonucunda bireylerin kendilerini suçladıkları, pişmanlık duydukları, kızgınlık yaşadıkları, düşük özgüven ve özsaygı yaşadıkları durumlar da ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında baskılama sürecinin sonunda olumsuz davranışlar olarak alkol ve uyuşturucu kullanma, kendine fiziksel olarak zarar verme, sosyal ortamlardan kaçınma, fiziksel ve sözel agresiflik, sürekli sosyal medya kullanımı gösterilebilir. Bu çerçevede duyguların düzenlenmesi için sağlıklı stratejiler dışındaki stratejilerin kullanılması duygu düzenleyememe durumu olarak da tanımlanmaktadır. Çünkü duyguları gereğinden fazla etkileyecek şekilde yaşayan bireyler bunun altından kalkmak için yukarıda ifade edilen yollara başvurabilir. Kısır duygusal döngü olarak adlandırılan bu süreçte bireyin süreçleri doğru yorumlayamamasından dolayı yanlış duygular ortaya çıkmaktadır. Örnek vermek gerekirse bireyin sürekli yakın ilişkide olduğu bir arkadaşının uzun bir süredir aramaması bireyi yanlış bir davranışta bulunmuş olma düşüncesine itecektir. Birey kendi kendini suçlayarak davranışlarını irdelemeye başlayacaktır. Bu ilk yanlış değerlendirmeler bireyi rahatsız edecektir. Sonuçta birey bu düşünceleri kafasından atmak için farklı stratejilere yönelecektir. Arkadaşıyla olan ilişkisinde olumsuz değerlendirmeler daha da büyüyerek kronik hale gelecektir. Arkadaşının çok yoğun veya meşgul olabileceği aklına gelmeyecektir. Kendini suçlayıp kendine kızabilecektir. Fiziksel olarak bu durum hormon salgılanmasını etkileyerek birey kendini daha bitkin ve yorgun hissedecektir ya da değersiz hissedecektir. Bu kısır döngüyü kırmak için dinlenme, tatil yapma, spor yapma vb. aktiviteler önerilmektedir (Gross, 1998, ss.230-233; Gross ve John, 2003, ss.349-350; John ve Gross, 2004, ss.1304-1305).

2.3. Güç İzlenim Algısı

Alan yazında yapılan çalışmaların bir kısmında güç izlenim algısı liderlerin insan kaynakları, fiziksel kaynaklar, sosyal ağlar ve diğer kaynaklar üzerindeki kontrol algısı olarak tanımlanırken bir kısmında ise yasal güç, ödüllendirme gücü, cezalandırma gücü, uzmanlık gücü ve karizma gücü (French ve Raven, 1959, ss.262-263) olarak sınıflandırılmıştır. Konularından dolayı bireylerin kaynaklar üzerindeki kontrol algısıyla şekillenen güç, örgütsel davranış çalışmalarında bireyin diğer bireyi etkileme kapasitesi olarak tanımlanmıştır (Galinsky ve diğerleri, 2003, s.454). Alan yazında resmi kontrol sahibi yönetici olarak tanımlanırken bireyleri belirlenen amaçlar doğrultusunda yönlendiren kişi lider olarak tanımlanmaktadır. Örgüt yaşamında önemli kaynaklar üzerinde yasal olarak kontrol gücü olan bireylerin çoğu zaman bu

güçlerini yönlendirme amacıyla kullanamadıkları görülmektedir. Dolayısıyla kaynaklar üzerinde yasal kontrol gücüne sahip bireylerin kişilerarası ilişkilerde yeterli etkiye sahip olamadıkları durumlarla karşılaşmaktadır. Bundan yola çıkarak başarılı ve başarısız işletmelerin temel farkının liderlik faktörü olduğu söylenebilmektedir. Birçok yöneticinin çalışanlarını etkilemek için fiziksel motivasyon kaynakları üzerindeki kontrolünü kullanma yoluna gittiğini liderlik davranışının temelini oluşturacak özdeşleşme ve aidiyet duygularını kuramadıkları ve bu yüzden başarısız oldukları iddia edilmektedir (Raven ve Kruglanski, 1970, s.71). Yöneticilerin motivasyon sağlamak için fiziksel kaynaklar üzerindeki kontrol gücünü kullanma davranışlarının özsaygı ve özgüven eksikliğinden kaynaklandığı da iddia edilmektedir (Goodstadt ve Hjelle, 1973, s.190). Bazı yöneticilerin örgüt üyelerinin ruhlarına dokunabildiği, onlarda anlam oluşturabildiği, örgütle kalıcı bağlar kurabildiği görülürken bir kısım yöneticinin ise gücünü konumundan ve dolayısıyla fiziksel kaynaklar üzerindeki kontrolünden aldığı gözlenebilmektedir (Fast ve Chen, 2009, s.1407). Yöneticilerin güçlerine yönelik algı, özsaygı, özgüven düzeylerinin örgüt üyelerini etkilemek için fiziksel kaynaklara veya psikolojik motivasyon araçlarına yönelmelerini etkilediği düşünülebilir. Yöneticilerin güçlerine yönelik izlenim algılarını nereye dayandırdıklarını ortaya koymak için kendilerini nasıl tanımladıklarını ortaya koymak gerekir. Bununla birlikte örgüt üyelerini etkilemek için onlarda örgütsel bağlılık, aidiyet, sadakat duygularını oluşturabilen yöneticilerin güçlü yöneticiler oldukları da düşünülebilir (Bugental ve Lewis, 1999, ss.51-52). Çünkü fiziksel kaynaklara dayalı bir güç algısının ömrünün de fiziksel kaynaklarla sınırlı olduğu düşünülebilir. Yöneticilerin gücünü gözlemek için onun kişilerarası ilişkilerini gözlemek gerektiği iddia edilmektedir (Thibaut ve Kelley, 1959, s.290). Güç French ve Raven (1959, s.259) tarafından diğerlerini etkileme kapasitesi olarak tanımlanırken potansiyel enerji olarak görülmüş, etkinin ortaya çıkması ise kinetik enerji olarak görülmüştür. Yöneticilerin kendilerine yönelik bilişsel algılarının güç izlenim algılarını etkileyebileceği düşünülerek temel benlik değerlendirmelerinin güç izlenim algıları üzerinde etkili olabileceğine ilişkin bu araştırma modeli ortaya konulmuştur. Güç izlenim algısı çalışmaları ilk olarak çocuklarda özellikle ebeveyn ve bakıcıların etkileme kapasitesinin kaynaklarını ortaya koymak için yapılmış olmasına rağmen günümüz işletme dünyasında da giderek artmaktadır. Örgüt üyelerinin davranışları incelendiğinde istikrarlı ve etkili davranışların benlik tanımlamalarına, lideri kabullenmelerine veya reddetmelerine göre değişebildiği araştırmalarda ortaya konulmaktadır (Leary, Tambor, Terdal, ve Downs, 1995, s.520).

Bireylerin güçlerine yönelik izlenim algısı dayanıklılık, özgüven, özsaygı, dışa dönüklük ve psikolojik sağlıkları üzerinde etkili olabilmektedir (Marmot, 2004, s.62).

2.4. Sosyal Bilişsel Kuram

Sosyal Öğrenme Kuramı alan yazına ilk kez Bandura (1977, s.195) tarafından kazandırılmış olup kuram çerçevesinde özellikle öz yeterlilik tanımlamaları alan yazında birçok çalışmaya konu olmuştur. Öz yeterlilik, bireylerin geleceğe yönelik durumları yönetebilmeleri için ihtiyaç duydukları hareket ve davranış şekillerini planlama ve gerçekleştirme ile ilgili kendi becerilerine ilişkin inançları olarak açıklanmaktadır (Bandura, 1977, s.194). Öz yeterlilik inançları, bireylerin davranış ve motivasyonlarının önemli bir parçasını oluşturmasının yanında, onların yaşamlarına yön verebilecek eylemlere de etki etmektedir. Öz yeterlilik kuramının ana prensibi, bireylerin kendilerini yeterli olarak algıladıkları davranışları gerçekleştirme olasılıklarının ve performanslarının yüksek, yeterli görmedikleri davranışları gerçekleştirme olasılıklarının ve performanslarının ise düşük olduğu şeklindedir (Arseven, 2016, s.67). Literatürden hareketle, duygusal düzenleme kavramını ve temel benlik değerlendirme ile ilişkisini öz yeterlilik kuramı

(Bandura, 1977, s.193) ile açıklamak mümkün olabilir. Öz yeterlilik kuramı çerçevesinde; bireylerin bir işi gerçekleştirme konusunda kendi yeteneklerine olan inançları, onların kendilerini nasıl gördükleri ve değerlendirdiklerini ifade eden temel benlik değerlendirmeleri yoluyla şekillenebilir. Bu sayede oluşan öz yeterlilik inançları ise bireylerin neyi yapabiliyor neyi yapamayacakları konusunda bir fikir yürütmelerini sağlayarak, davranışların ve düşüncelerin arkasındaki duygularını düzenlemelerini sağlayabilir.

Öz yeterlilik kavramı, hem benlik saygısı ve benlik kavramları ile birtakım farklılıklara hem de bu kavramlarla yakın ilişkilere sahiptir. Benlik kavramı, daha genel bir kavramdır ve o anki duruma öz yeterliliğe göre daha az bağımlıdır (Pajares, 1996, s.560). Temel olarak benlik kavramı öz yeterliliği de kapsamaktadır. Öz yeterlilik ise, belirli bir alan ve göreve ilişkin özelleşmiş bir inanç şeklindedir. Bu sebeple benlik kavramına nazaran daha dar bir kapsama sahiptir. Öz yeterlilik kuramı, bireyin belirli bir durum karşısındaki öznel algısının, bireyin o duruma ilişkin nasıl davranışta bulunacağına ilişkin en iyi öncül etken olduğunu öne sürmektedir (Schunk, 1991, s.208). Bununla birlikte, Bandura (1989a, ss.1176-1777), öz yeterliliğin oluşmasını sağlayan temel etkenlerin, bilişsel süreçler, duygusal süreçler ve denetim süreci olduğunu vurgulamaktadır. Tüm bunlardan hareketle, TBD'nin içinde barındırdığı öz-saygı, öz-yeterlilik, nevrozizm (duygusal denge) ve kontrol odağı alt boyutlarına bakıldığında bu boyutların; bilişsel, duygusal ve denetim süreçlerini oluşturduklarını, bu kapsamda TBD'nin öz yeterliliğin oluşmasına öncülük eden bir değişken olduğunu söylemek mümkün olabilir.

Bireylerin birtakım zorluklarla baş edebilmek için gereken davranışları ne kadar iyi sergileyebildiklerine yönelik yargıları içeren öz yeterlilik, kapasite ve özel performansa yönelik inançlarla ilgili değildir, fakat, belirli durumlarla mücadelede ve buna yön verebilmede, kabiliyetlerini uyumlu hale getirmek için bireylerin yapabileceklerine dair inancı temsil etmektedir (Snyder ve Lopez, 2002, s.277). Bu sebeple, bireylerin inanç ve yargılarının incelenmesi, onların davranışlarını açıklamaya ve anlamaya yardımcı edebilmektedir. Dolayısıyla bireylerin duygu düzenlemelerinde öz yeterlilik inançlarının önemli bir yere sahip olduğunu ve duygu düzenlemelerinin öz yeterlilik düzeylerine dayandığını ifade etmek mümkün olabilir. Öz yeterlilik, davranışı başlatan (Bandura, 1989b, s.729), motivasyonu ve devamlılığı arttıran (Bouffard-Bouchard, 1990, s.354) ve bu sayede performans gösterilmesine ve bunun artırılmasına katkı sağlayan bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte öz yeterlilik inancı, yetenek, bilgi ve beceri gibi diğer değişkenlerde aracılık rolü oynayarak ve bu değişkenleri bağdaştırarak, etkin bir biçimde bir arada işlemelerini sağlamaktadır (Pajares ve Miller, 1994, s.194; Teti ve Gelfand, 1991, s.919). Dolayısıyla, öz yeterlilik, yeni bir beceri kazanılması veya bir öğrenme gerçekleştirilmesinde ve bunların uygulamaya geçirilmesinde önemli bir işleve sahiptir.

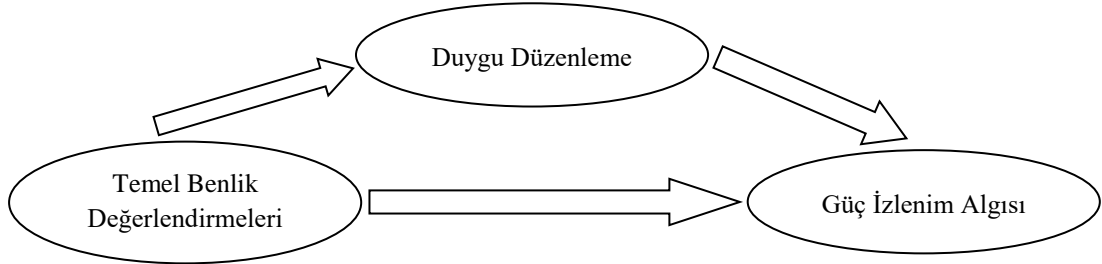
Bandura (1977, s.195), öz yeterlilik kavramının katalizör olarak diğer benlik kavramları ve davranışın uygulamaya geçirilmesinde rol oynadığını öne sürmektedir. Konuya ilişkin yapılan bazı çalışmalar (Pajares ve Miller, 1994, s.193; Pajares ve Valiante, 1997, s.353; Randhawa, Beamer, ve Lundberg, 1993, s.43) Bandura'nın bu görüşünü destekler nitelikte olup öz yeterliliğin bilişsel görev performansı üzerinde olumlu katkılarda bulunduğu belirtilmektedir. Öz yeterlilik yoluyla oluşacak olumlu algıların TBD ile duygu düzenleme arasında katalizör görevi görerek, bireylerin duygu düzenlemelerinde yönlendirici bir rol oynayacağı düşünülmüştür. Bu bağlamda yüksek düzeyde TBD, öz yeterlilik kuramı çerçevesinde değerlendirildiğinde bireylerin duygu düzenlemelerinin olumlu yönde şekillenmesinde katkı sağlayıcı bir rol oynayabilir.

Diğer yandan sosyal bilişsel kuram çerçevesinde bireylerin yaşamlarındaki süreçleri etkileme konusunda aktif olarak rol oynadıkları ve istedik sonuçlar elde etmek için proaktif

davranabildikleri iddia edilmektedir (Bandura, 1999, s.156). Bandura (2001, s.1) yaptığı çalışmalarda bireyin yaşamındaki süreçleri etkileme dinamikleri olarak yönelim, niyet, önceden düşünme ve önsezi, öz-düzenleme ve öz-yansıtma araçlarını kullandığını iddia etmektedir. Sosyal bilişsel kuram çerçevesinde bireyin duyguları üzerindeki öz yeterlilik göstergesinin duygularını kontrol ve düzenleme düzeyi olduğu söylenebilir (Alessandri ve diğerleri, 2018, s.3-4). Sosyal bilişsel süreçlerle bireyin çevresel faktörlere rağmen duygu ve davranışlarını, niyet, amaç, önsezi vb. süreçler doğrultusunda düzenleyerek yönlendirebileceği iddia edilmektedir (Bandura, 1997, s.192). Birey dışındaki faktörlerden kaynaklanan olumsuz faktörlerin bireyin sosyal bilişsel değerlendirmeleriyle oluşturduğu öz yeterlilik algısıyla ortadan kaldırılabilirliği, olumsuz duygu durumundan sıyrılarak motivasyonunu arttırabileceği gözlenmiştir (Alessandri ve diğerleri, 2014, s.25-26). Öz yeterlilik algısıyla kızgınlık, öfke, nefret gibi duyguların olumsuz etkilerinin de bertaraf edilebileceği iddia edilmektedir (Caprara ve diğerleri, 2008, s.228). Bireylerin TBD çerçevesinde sahip oldukları öz yeterlilik algısıyla değişken ve olumsuz faktörlere karşı moral ve motivasyonlarını yükseltebilecekleri, strese karşı koyabilecekleri ve coşkularını sürdürebilecekleri de iddia edilmektedir (Consiglio, 2013, ss.23-24).

Sosyal Bilişsel kurama dayandırılan bu çalışmada temel benlik değerlendirmeleri arttıkça bireylerin duygu düzenleme davranışlarının artabileceği ve güçlerini dayandırabilecekleri içsel kaynaklara yönelebilecekleri düşünülmektedir. Özellikle liderlerin sosyal bilişsel işleme algılarının yüksek olduğu durumlarda temel benlik değerlendirmesinin yüksek ve bu sayede duygu düzenleme yeteneklerinin de yüksek olabileceği düşünülmektedir. Duygu düzenleme yeteneği yüksek bireylerin bunu kullanarak diğer bireyleri içsel kaynaklara dayalı bir motivasyon süreciyle etkileyebileceği ve güç izlenim algısı oluşturabileceği düşünülmüştür. Buradan hareketle aşağıdaki şekilde modellenen araştırma modeliyle Hipotez₁ oluşturulmuştur.

H₁: Duygu düzenleme temel benlik değerlendirmeleri ve güç izlenim algısı arasında aracı rol oynamaktadır.



Şekil 2. Araştırma Modeli

3. ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Sinop OSB'de bulunan 57 irili ufaklı işletmede genelde Sinop ve ilçelerinden gelen çalışanlar araştırmanın örneklemini oluşturmakta olup çalışan personele birebir ulaşılarak yüz yüze yapılan anketlerle veri toplanmıştır. Sinop Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren farklı sektörlere ait üretim işletmelerinde çalışan evren içinde ulaşılan 500 kişiye yüz yüze anket yöntemi yoluyla uygulanan anketlerden 261 tane anket değerlendirme için uygun bulunmuştur. Örneklemin %48'i kadın (97 kişi) olup kadınların %33'ü (66 kişi) 18-25 yaş aralığındadır. Örneklemin 199 kişisi erkek olup erkeklerin %23'ü (47 kişi) 18-25 yaş aralığındadır. Örneklemin 10 kişisi 50 yaş ve üzeridir. İşletme sahipleriyle birebir görüşmeyle izin alınarak genelde araştırmacılar şahsen yüz yüze görüşmüştür. Geri dönüş oranının düşük olmasının

sebebi tamamen gönüllü katılımın tercih edilmesidir. Konuşmanın başında bu vurgulanmıştır ve katılmak isteyen bireyler araştırmaya dahil edilmiştir. Bunun yanında yüz yüze anket yapılırken tablet bilgisayarda online giriş sağlanmıştır. Bu süreçte katılımcıyla aynı ortamda bulunulmuş olup cevaplarına hiç bir şekilde bakılmadan anketi bilgisayar üzerinde doldurması sağlanmıştır.

3.2. Veri Toplama Araçları Geçerlik ve Güvenirlik Sonuçları

Çalışanların temel benlik değerlendirmeleri algılarını ölçmek için Judge ve diğerleri (2003) tarafından geliştirilmiş “Temel Benlik Değerlendirmesi Ölçeği”nin, Kisbu (2006) tarafından Türkçe’ye uyarlanmış formu kullanılmıştır. Duygu düzenleme algısını ölçmek için ise, Gross ve John (2003) tarafından geliştirilmiş olan ve Totan (2015) tarafından Türkçe geçerlik ve güvenirlik testi yapılan “Duygu Düzenleme Ölçeği” kullanılmıştır. Temel Benlik Değerlendirmeleri Ölçeği, Öz Saygı, Genel Öz Yeterlilik, Nevrotiklik ve Kontrol Odağı olmak üzere 4 alt boyut ve 12 maddeden oluşurken, Duygu Düzenleme Ölçeği, Bilişsel Yeniden Değerleme ve Etkileyici Bastırma olmak üzere 2 alt boyut ve 10 maddeden oluşmaktadır. Güç izlenim algısını ölçmek için Anderson ve diğerleri (2012) tarafından geliştirilmiş olan, Aydın ve Çağ (2017) tarafından Türkçe’ye uyarlanan 8 maddeli “Güç İzlenim Algısı Ölçeği” kullanılmıştır.

Tablo 1. Ölçeklerin Geçerlik ve Güvenirlik Sonuçları

Ölçek Adı	KMO Barlett Küresellik Testi	Açıklama Sayısı, Madde Sayısı, Faktör Sayısı	Güvenirlik Sonuçları
Temel Benlik Değerlendirmeleri	0,905 (p<0,01)	%45, 12 Madde, 4 Faktör	0,79
Duygu Düzenleme	0,939 (p<0,01)	%41, 10 Madde, 2 Faktör	0,71
Güç İzlenim Algısı	0,895 (p<0,01)	%47, 8 Madde, 1 Faktör	0,81

Tablo 1'den de görüleceği üzere araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenirlik düzeyleri eşik değer olan 0,70 Cronbach Alpha değerinden yüksektir. Araştırmada kullanılan ölçekler her ne kadar daha önceden uyarlanmış ve farklı çalışmalarda kullanılmışsa da Sinop'ta bu tür çalışmalar geçmişte çok nadir veya hiç yapılmadığı için örneklemin psikososyal özelliklerini ve ölçeklerin orijinali veya uyarlanan versiyonuyla uyumunu ortaya koymak için tekrar yapılmıştır. Açıklayıcı faktör analizi yapmadan önce verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını kontrol etmek için KMO barlett küresellik testinin yapılması gerekmektedir (Field, 2000). Bu test sonucu elde edilen değerlerin en az 0,50 değerinden yüksek olması istense de arzu edilen 0,80 eşik değerinden yüksek olmasıdır. Sonuçlara bakıldığında Güç İzlenim Algısı Ölçeği (KMO Barlett Testi= 0,895) hariç diğer ölçeklerin 0,90 eşik değerini aştığı görülmektedir. Bununla birlikte, Temel Benlik Değerlendirmesi Ölçeğinin en yüksek madde faktör yükü 0,624, en düşük madde faktör yükü 0,410; Duygu Düzenleme Ölçeğinin en yüksek madde faktör yükü 0,662, en düşük madde faktör yükü 0,333; Güç İzlenim Algısı Ölçeğinin ise en yüksek madde faktör yükü 0,621, en düşük madde faktör yükü 0,422 şeklindedir. Açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına bakıldığında her üç ölçeğin de orijinal veya uyarlanan versiyonuyla uyumlu olduğu görülmektedir.

3.3.Araştırma Bulguları

3.3.1. Değişkenler Arasındaki İlişki

Bulguların analizinde güvenilir ve geçerli ilişki testi için tercih edilen pearson korelasyon testi uygulanmış olup, elde edilen sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki İlişki Düzeyi ve Yönü, Ortalama ve Standart Sapmalar

		TBDOrt	DDOOrt	GİAOrt
TBD	Pearson Korelasyon	1	**0,493	**0,428
	Kareler Toplamı	53,825	31,789	30,876
	Kovaryans	0,207	0,122	0,119
Duygu Düzenleme	Pearson Korelasyon		1	**0,528
	Kareler Toplamı		77,358	45,691
	Kovaryans		0,298	0,176
Güç İzlenim Algısı	Pearson Korelasyon			1
	Kareler Toplamı			96,675
	Kovaryans			0,372
	Ortalamalar	2,283	2,324	2,366
	Anlamlılık (İki Kuyruklu)	0,000	0,000	0,000

** = 0,01 hata payında anlamlı, * = 0,05 hata payında anlamlı olduğunu gösterir.

Tablo 2’ye göre, pearson korelasyon test sonuçlarına bakıldığında %1’lik anlamlılık düzeyinde temel benlik değerlendirmesinin duygu düzenleme ve güç izlenim algıları ile arasında istatistiksel olarak anlamlı orta düzeyde olumlu bir ilişki, duygu düzenleme ve güç izlenim algısı arasında orta düzeyde istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki gözlenmiştir. Korelasyon testinde ortaya çıkan bu sonuçlar araştırma modelinin testi için regresyon yapılabileceğini göstermektedir.

3.3.2. Aracılık Test Sonuçları

Duygu düzenleme algısının temel benlik değerlendirmesi ve güç izlenim algısı arasındaki ilişkide aracılık etkisini ölçmek için SPSS 22’ye entegre olarak kullanılabilen ve güvenilir sonuçlar veren Hayes (2018)’in Process 3.0 makrosu kullanılmıştır. Process 3.0 makrosu Baron ve Kenny (1986)’nin aracılık ve düzenleyicilik testlerine ilişkin geliştirmiş olduğu araştırma aşamalarını kullanarak kullanıcılara fonksiyonel çıktılar sunmaktadır. Analiz sonuçlarına göre temel benlik değerlendirmesinin güç izlenim algısı üzerinde duygu düzenleme gizli değişken olduğu durumda etkisi %57 iken ($\beta = 0,573$, $p < 0,01$), duygu düzenlemenin ilişkiden çekildiği durumda bu etki %29’a düşmekte fakat ilişki anlamsızlaşmamaktadır ($\beta = 0,296$, $p < 0,01$). Etkinin düşmesiyle birlikte ilişki de anlamsızlaşsaydı tam aracılık etkisinden söz edebilmek mümkün olabilecekti. Bu şartlarda etki düştüğü için kısmi aracılık etkisinden söz edilebilmektedir. Toplam etki düzeyinde bağımlı değişken (güç izlenim algısı) üzerindeki değişimin %18,3’ü temel benlik değerlendirmesi tarafından açıklanabilirken, doğrudan etki durumunda güç izlenim algısı üzerindeki değişimin %31’inin duygusal düzenleme tarafından belirlendiği gözlenmiştir (Tablo 3).

Tablo 3. Aracılık Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken = Güç İzlenim Algısı							
	R	R²	MSE	F	df1	Df2	p
	0,56	0,37	0,256	59,68	2,00	258,00	00
Doğrudan Etki							
	Katsayı	Sta.Hata	T	P	LLCI	ULCI	
Sabit	0,60	0,17	3,46	0,00	0,25	0,94	
TBD	0,30	0,07	3,74	0,00	0,14	0,45	
DuyguDüz	0,47	0,06	7,08	0,00	0,33	0,59	
Toplam Etki							
Bağımlı Değişken = Güç İzlenim Algısı							
	R	R²	MSE	F	df1	Df2	p
	0,43	0,18	0,30	58,09	1,00	259,0	0,00
	Katsayı	Sta.Hata	T	P	LLCI	ULCI	
Sabit	1,05	0,17	6,03	0,00	0,71	1,40	
TBD	0,57	0,07	7,62	0,00	0,42	0,72	

TBD= Temel Benlik Değerlendirmeleri, DuyguDüz= Duygu Düzenleme

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Öz yeterlilik kuramı çerçevesinde çalışanların temel benlik değerlendirmelerinin duygu düzenleme üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada ortaya konulan önermelerin kısmen doğrulandığını söylemek mümkündür. Aracılık testinde aracı değişken ilişkiden çekildiğinde bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi azalmakla birlikte anlamsızlaşmamaktadır (Toplam etki $\beta = 0,573$, $p < 0,01$ doğrudan etki $\beta = 0,296$, $p < 0,01$). Dolayısıyla tam bağımsızlık etkisinden bahsetmek mümkün değildir. Bandura'nın sosyal bilişsel kuramının da destekleyici bir kuram olarak kullanılması mümkün olup hem öz yeterlilik kuramının hem de Sosyal Bilişsel Kuramın bireye proaktif bir rol yüklediği Bandura'nın araştırmalarında görülmektedir (Bandura, 1997). Bu literatürden yola çıkılarak bireyin TBD ile duygularını düzenleyebileceği (Alessandri ve diğerleri, 2018, s.5) düşüncesiyle oluşturulan bu modelde çıkan sonuçların kısmi aracılık etkisini göstermesi kurulan hipotezi kısmen doğrularken konunun ileri seviyede araştırılmasını gerekli kılmıştır.

Literatürden hareketle, duygusal düzenleme kavramını ve temel benlik değerlendirmesi ile ilişkisini öz yeterlilik kuramı ile açıklamak mümkündür. Bu çalışmada literatürü daha da ileriye götüren bir katkı yine öz yeterlilik kuramı çerçevesinde güç izlenim algısının da sonuç değişkeni olarak düşünülmesidir. Bireylerin güç izlenim algısının kaynaklarının dışsal olduğu durumlarda yani konuma ve fiziksel kaynaklara dayalı güç izlenim algısının olduğu durumlarda etkinliğinin düşeceği araştırmalarda ortaya konulmaktadır (Anderson, John, ve Keltner, 2012, s.318-319). French ve Raven (1959, s.263)'in çalışmasına göre yasal güç, zorlayıcı güç, uzmanlık gücü, karizmatik güç ve bilgi gücü gibi kaynaklara dayalı güç bu çalışmada liderin içsel kaynaklarına dayalı olarak ele alınmıştır. Bu çalışmada da öz yeterlilik kuramı çerçevesinde; bireylerin bir işi gerçekleştirme konusunda kendi yeteneklerine olan inançları, onların kendilerini nasıl gördükleri ve değerlendirdiklerini ifade eden temel benlik değerlendirmeleri yoluyla şekillendiği ve TBD'nin bireylerin neyi yapabildiğini neyi yapamayacakları konusunda bir fikir yürütmelerini sağlayarak, düzenlemeler yoluyla duyguların

sürdürülebileceği, yön değiştirebileceği veya azaltılıp arttırılabileceğini ifade eden duygu düzenlemeleri üzerinde etkili olduğu ve böylece güç izlenim algısının da artacağı gözlenmiştir. Literatürde yapılmış olan çeşitli araştırma sonuçlarının da bu çalışmadaki araştırma problemine yönelik değişkenler arasında ortaya çıkan etki ve ilişkiyi destekler nitelikte olduğu görülmektedir.

Dou ve diğerleri (2016), örneklemini 1108 ergenden oluşturdukları çalışmada iki model kapsamında hem düzenleyici duygusal öz yeterliliğin temel benlik değerlendirmesi ile depresif belirtiler arasındaki ilişkide arabuluculuk rolünü hem de temel benlik değerlendirmesinin düzenleyici duygusal öz yeterlilik ile depresif belirtiler arasındaki ilişkide arabuluculuk rolünü incelemişlerdir. Araştırmadan elde edilen sonuçlar kapsamında, temel benlik değerlendirmesi, negatif duyguların düzenlenmesi ve pozitif duyguların açığa çıkarılmasında öz yeterlilik algısı ile depresif belirtiler arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olduğu görülmüştür. Bununla birlikte temel benlik değerlendirmesi ile düzenleyici duygusal öz yeterliliğin birbirleri üzerinde pozitif yönlü istatistiksel olarak anlamlı etkilerinin olduğu, bu değişkenlerin depresif belirtileri negatif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamlı olarak etkiledikleri ve her iki ayrı model için de arabuluculuk rolünün olduğu gözlenmiştir (Dou ve diğerleri, 2016, ss.396-397).

Demirtaş (2012) tarafından pedagojik formasyon eğitimi alan öğrencilerde duygu düzenleme stratejileri ve benlik saygısının mutluluğu yordayıcılığının araştırıldığı çalışmada bilişsel yeniden değerlendirme ile benlik saygısının alt boyutları kendini sevme ve öz yeterlilik arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki tespit edilmiştir (Demirtaş, 2012, s.495). Öte yandan Nezlek ve Kuppens (2008) tarafından, benlik saygısı ile duygu düzenleme stratejileri arasındaki ilişkinin incelendiği bir çalışmada bireylerin günlük yaşamdaki duygularını nasıl düzenledikleri ile bu düzenlemelerin günlük duygusal deneyimler ve psikolojik uyarımlar arasındaki ilişkiler ortaya çıkarılmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgular kapsamında; pozitif duygu, benlik saygısı ve psikolojik uyarımdaki artış ile yeniden değerlendirme stratejileri arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler gözlenmiştir (Nezlek ve Kuppens, 2008, 569-570). Bununla birlikte, Yaçınkaya-Alkar (2017, s.4-5) tarafından farklı çeşitteki bilişsel duygu düzenleme stratejileri ile depresyon arasındaki ilişkide benlik saygısının aracılık rolünün incelendiği araştırma bulguları, bilişsel yeniden değerlendirme stratejilerinin uygulanması ve yüksek seviyedeki benlik saygısı ile düşük seviyede depresyon bildirimi arasında anlamlı ilişkiler olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Araştırma sonuçlarının teyit ettiği başka bir çalışmada ise Anderson ve diğerleri (2012), 1141 katılımcıyla ve 9 farklı örneklem seti kullanılarak güç izlenim algısının sosyal bağlamlardaki tutarlılığı araştırılmıştır. Bu geniş çaplı çalışmadan elde edilen bulgulara göre güç izlenim algısı ile kontrol odağı, öz saygı, dışadönüklük ve duyguların harekete geçirilmesi arasında pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmişken güç izlenim algısı ile duyguların bastırılması ve nevroitiklik davranışları arasında istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif yönlü ilişkiler olduğu görülmüştür (Anderson ve diğerleri, 2012, ss.335-336).

Literatürde yer alan çalışmalar ışığında bu çalışmanın sonuçları değerlendirildiğinde, çalışanların temel benlik değerlendirmeleri sayesinde belirleyen odaklı duygusal düzenleme formunun bilişsel formlarında duygular oluşmadan belirleyenler ayarlanabilir ve duygular buna göre şekillenebilir. Bu yolla diğerlerinin davranışlarında etki oluşturabilecek davranış ve ilişki formları geliştirilebilir. Bu olumlu olduğunda diğerlerinin davranışları üzerinde etki kapasitesi oluşacağından güç izlenim algısı olumlu olarak şekillenebilir. Belirleyen odaklı yani yeniden değerlendirme sürecinin yaşandığı formda stresli durumlarda bireyler stres belirleyenlerini değiştirerek stresin oluşmasını engelleyebilir. Duygusal tepki eğilimlerinin oluşma ihtimalini azaltmak için belirleyenler değiştirilebilir. Duygusal düzenleme sürecinin sonucunda bireylerin

kendilerini suçladıkları, pişmanlık duydukları, kızgınlık yaşadıkları, düşük özgüven ve özsaygı yaşadıkları durumlar da ortaya çıkmaktadır. Özellikle güç izlenim algısının belirleyenleri olarak özgüven ve özsaygı etkin rol oynayabilir. Özgüven ve özsaygının olumlu olduğu durumlarda güç izlenim algısının da olumlu gelişebileceği düşünülebilir. Birey içinde yaşadığı duruma uyum ve kendini koruma maksadıyla duygusal düzenleme sürecini yaşarken yukarıda ifade edilen sonuçlarla da karşılaşabilir. Bireyin baskılama süreci sonunda yaşayacağı sonuçlardan en olumsuzunu belki de kendine zarar verme davranışı olarak gösterilebilir. Kendini alkole ve uyuşturucuya verme ya da farklı olumsuz davranışlara yönelme, sosyal ortamlardan kaçınma, fiziksel ve sözel agresiflik, sürekli sosyal medya kullanımı yine baskılama sürecinin sonunda ortaya çıkabilecek muhtemel davranışlar olabilir. Yapılan yeni çalışmalarda akran ve arkadaşlarla konuşma, spor yapma, günlük tutma veya kitap yazma, terapi, uyku, tatil ve iyi şeyler düşünme farklı stratejiler olarak önerilmektedir.

Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında güç izlenim algısının kişilerarası etkileşim ve diyalogla şekillenebileceğini ortaya koyan birçok çalışmada özsaygı ve özgüven nadiren telaffuz edilmiştir. Oysa etkileşim ve diyalog beş faktörlü kişilik sınıflandırmasında dışa dönüklükle ilişkilendirilmektedir. Dışa dönüklük konulu çalışmalara bakıldığında özgüven ve özsaygı faktörlerinin ilişkisi görülebilmektedir. Buradan hareketle oluşturulan bu araştırma modelinde anlamlı sonuçların çıkması konuyu farklı örneklerle zenginleştirmeyi gerekli kılmaktadır.

Çalışmanın kısıtları arasında, araştırma verilerinin sadece Sinop ili ile sınırlandırılmış olması ve tüm Türkiye'deki diğer örgüt yapıları ve çalışan profilleri açısından genelleme yapılamaması olarak gösterilebilir. Çalışmanın genellenebilir olmasını arttırmak amacıyla, verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgular ve doğrulanan yapının, gelecek araştırmacılar tarafından farklı sektör ve farklı bölgelerde daha geniş örneklem gruplarına uygulanması, yapının sınanması ve hangi oranda değişim gösterdiğinin ortaya çıkarılması, literatüre katkı açısından son derece önem arz edecektir. Bununla birlikte, güç izlenim algısının kavramsal ve kuramsal çerçevesinin genişletilmesi amacıyla, temel benlik değerlendirmesi ile arasındaki etkide aracılık rolü oynayacak farklı değişken araştırmasına ve diğer örgütsel davranış çıktıları ile ilişkilerine yönelik gelecek çalışmalar da oldukça katkı sağlayıcı olacaktır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin uyarlamadan ziyade kültürümüzün psikososyal özelliklerine uygun bir şekilde yeniden tasarlanıp geçerlik ve güvenilirlik çalışmalarının yapılması bir diğer öneridir.

İşletme ve örgütlerimizin değişken ve esnek çevrede sürdürülebilir rekabet avantajını sağlamaları giderek güçleşmekte liderlik ve güç başlıkları hemen hemen her alanda telaffuz edilir hale gelmektedir. Fiziksel, insan ve diğer kaynakların heba olmasına neden olan büyük kayıplar her alanda karşımıza çıkmaktadır. Bu ve bunun gibi güç ve belirleyenlerini ortaya koyan çalışmaların yaygınlaşmasının bu problemlerin ortadan kaldırılması için etkin rol oynayabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Alessandri, G., Perinelli, E., De Longis, E., Schaufeli, W. B., Theodorou, A., Borgogni, L., Caprara, G. V. and Cingue, L. (2018). Job burnout: The contribution of emotional stability and emotional self-efficacy beliefs. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 91, 823-851.
- Alessandri, G., Vecchione, M. and Caprara, G. V. (2014). Assessment of regulatory emotional self-efficacy beliefs: A review of the status of the art and some suggestions to move the field forward. *Journal of Psychoeducational Assessment*, 33(1), 24-32. doi: 10.1177/07344282914550382

- Anderson, C., John, O. P. and Keltner, D. (2012). The personal sense of power. *Journal of Personality*, 80(2), 313-344.
- Arseven, A. (2016). Öz yeterlilik: Bir kavram analizi. *Electronic Turkish Studies*, 11(19), 63-80.
- Arslan, A. ve Yener, S. (2015). Temel benlik değerlendirmeleri-girişimci kişilik ilişkisinde ençoklamacı karar verme yaklaşımının aracı değişken rolü: Konya örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 283-310.
- Astin, J. (1997). Stress reduction through mindfulness meditation. *Psychotherapy Psychosomatic*, 66, 97-106. doi: 10.1159/000289116
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215. doi: 10.1016/0146-6402(78)90002-4
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1989a). Human agency in social cognitive theory. *American Psychologist*, 44(9), 1175-1184.
- Bandura, A. (1989b). Regulation of cognitive processes through perceived self- efficacy. *Developmental Psychology*, 25, 729-735.
- Bandura, A. and Wood, R. E. (1989). Effect of perceived controllability and performance standards on self-regulation of complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(5), 805-814. doi: 10.1.1.111.1192
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of personality. *Handbook of personality*, 2, 154-196.
- Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 1-26.
- Baron, R. M. and Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Best, R. G. (2003). *Are self-evaluations at the core of job burnout?* Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kansas State University.
- Bono, J. E. and Judge, T. A. (2003). Core self-evaluations: A review of the trait and its role in job satisfaction and job performance. *European Journal of Personality Eur. J. Pers.*, 17, 5-18.
- Bouffard-Bouchard, T. (1990). Influence of self-efficacy on performance in a cognitive task. *Journal of Social Psychology*, 130, 353-363.
- Buchanan, D. and Huczynski, A. (2004). *Organizational Behaviour* (4th edition). Harlow: Prentice Hall.
- Bugental, D. B. and Lewis, J. C. (1999). The paradoxical misuse of power by those who see themselves as powerless: How does it happen? *Journal of Social Issues*, 55, 51-64. doi: 10.1111/0022-4537.00104
- Butler, E. A., Egloff, B., Wilhelm, F. H., Smith, N. C., Erickson, E. A. and Gross, J. J. (2003). The social consequences of expressive suppression. *Emotion*, 3, 48-67. doi: 10.1037/1528-3542.3.1.48
-

- Caprara, G. V., Di Giunta, L., Eisenberg, N., Gerbino, M., Pastorelli, C. and Tramontano, C. (2008). Assessing regulatory emotional self-efficacy in three countries. *American Psychological Association*, 20(3), 227–237. doi: 10.1037/1040-3590.20.3.227
- Consiglio, C., Borgogni, L., Alessandri, G. and Schaufeli, W. B. (2013). Does self-efficacy matter for burnout and sickness absenteeism? The mediating role of demands and resources at the individual and team levels. *Work & Stress*, 27(1), 22–42. doi: 10.1080/02678373.2013.769325
- Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco: Freeman.
- Demirtaş, A. S. (2018). Duygu düzenleme stratejileri ve benlik saygısının mutluluğu yordayıcılığı. *Electronic Turkish Studies*, 13(11), 487-503. doi: 10.7827/TurkishStudies.13465
- Dou, K., Wang, Y. J., Bin, J. L. and Liu, Y. Z. (2016). Core self-evaluation, regulatory emotional self-efficacy, and depressive symptoms: Testing two mediation models. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 44(3), 391-399. doi: 10.2224/sbp.2016.44.3.391.
- Eisenberg, A. P. (2000). *The search for integrity: A leadership impact study*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Depaul University.
- Erez, A. and Judge, T. A. (2001). Relationship of core self-evaluations to goal setting, motivation, and performance. *Journal of Applied Psychology*, 86, 1270-1279. doi: 10.1037//0021-9010.86.6.1270
- Fast, N. J. and Chen, S. (2009). When the boss feels inadequate: Power, incompetence, and aggression. *Psychological science*, 20(11), 1406-1413.
- Field A. (2000). *Discovering statistics using SPSS for windows*. London: Sage.
- French, J. and Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (259-269). Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H. and Magee, J. C. (2003). From Power to Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 453-466.
- Goodall, K., Trejnowska, A. and Darling, S. (2012). The relationship between dispositional mindfulness, attachment security and emotion regulation. *Personality and Individual Differences*, 52(5), 622-626. doi: 10.1016/j.paid.2011.12.008
- Goodstadt, B. and Hjelle, L. (1973). Power to the powerless: Locus of control and the use of power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 190-196. doi: 10.1037/h0034784.
- Grant, A. M. and Wrzesniewski, A. (2010). I Won't Let You Down ... or Will I? Core-self-evaluations, other-orientation, anticipated guilt and gratitude and job performance. *Journal of Applied Psychology*, 95(1), 108-121. doi: 10.1037/a0017974.
- Greenberg, L. S. (2010). Emotion-focused therapy: An overview. *Turkish Psychological Counseling and Guidance Journal*, 4(33), 1-12.
- Gross, J. J. (1998). Antecedent and response focused emotion regulation: Divergent consequences for experience, expression and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 224-237.
-

- Gross, J. J. and John, P. O. (2003). Individual differences in two emotion regulation processes: Implications for affect, relationships, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 348-362. doi: 10.1168.115
- Gross, J. J. and Levenson, R. (1993). Emotional suppression: Physiology, self-report, and expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 970-986.
- Gürbüz, S., Erkuş, A. ve Sığı, Ü. (2010). İş tatmini ve iş performansının bir öncülü: Temel benlik değerlendirmesi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(1), 69-76.
- Hartman, T. (2010). *Mindfulness and well-being: testing for mediation and predictiveness*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Illinois, USA, Eastern Illinois University.
- Hayes, A. F. (2018). Partial, conditional, and moderated moderated mediation: Quantification, inference, and interpretation. *Communication Monographs*, 85(1), 4-40. doi: 10.1080/03637751.2017.1352100
- John, O. P. and Gross, J. J. (2004). Healthy and unhealthy emotion regulation: Personality processes, individual differences, and lifespan development. *Journal of Personality*, 72(6), 1301-1333.
- Jones, A. M. and York, S. L. (2016). The fragile balance of power and leadership. *The Journal of Values-Based Leadership*, 9(2), 1-14.
- Judge, T. A., Bono, J. E., Erez, A. and Locke, E. A. (2005). Core self-evaluations and job and life satisfaction: The role of self-concordance and goal attainment. *Journal of Applied Psychology*, 90(2), 257-268. doi: 10.1037/0021-9010.90.2.257
- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E. and Thoresen, C. J. (2003). The core self-evaluations scale: Development of a measure. *Personnel Psychology*, 56, 303-331.
- Judge, T. A. and Bono, J. E. (2001). Relationship of core self-evaluations traits self-esteem, generalized self-efficacy, locus of control, and emotional stability with job satisfaction and job performance: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 86, 80-92. doi: 10.1037/0021-9010.86.1.80
- Judge, T. A., Locke, E. A., Durham, C. C. and Kluger, A. N. (1998). Dispositional effects on job and life satisfaction: The role of core evaluations, *Journal of Applied Psychology*, 83, 17-34.
- Judge, T. A., Locke, E. A. and Durham, C. C. (1997). The dispositional causes of job satisfaction: A core evaluations approach. *Research in Organizational Behavior*, 19, 151-188.
- Kalokerinos, E. K., Greenaway, K. H. and Denson, T. F. (2014). Reappraisal but not suppression downregulates the experience of positive and negative emotion. *Emotion*, 271-275. doi: 10.1037/emo0000025
- Kittinger, J. D., Walker, A. G., Cope, J. G. and Wuensch, K. L. (2009). The relationship between core self-evaluations and affective commitment. *Institute of Behavioral and Applied Management*, 68-92. doi: 10.11566.4122
- Koole, S. L. (2010). The psychology of emotion regulation: an integrative review. (In J. D. Houwerand ve D. Hermans (Eds), *Cognition and emotion: Reviews of current research and theories* (128-167). New York: Taylor & Francis Group.
-

-
- Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K. and Downs, D. L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530.
- Lefcourt, H. M. (1966). Internal-external control of reinforcement. *Psychological Bulletin*, 65(4), 206-220.
- Nezlek, J. and Kuppens, P. (2008). Regulating positive and negative emotions in daily life. *Journal of Personality*, 76, 561-580. doi: 10.1111/j.1467-6494.2008.00496.x.
- Macklam, G. L. (2010). *Practitioner's guide to emotion regulation in school-aged children*. New York, NY: Springer Science.
- Marmot, M. (2004). *The status syndrome: How social standing affects our health and longevity*. New York: Holt.
- McRae, K., Misra, S., Prasad, A. K., Periera, S. C. and Gross, J. J. (2009). Bottom-up and top-down emotion generation: Implications for emotion regulation. *Social, Cognitive and Affective Neuroscience*, 7(3), 253-262. doi: 10.1093/scan/nsq103
- Pajares, F. (1996). Self-efficacy beliefs in academic settings. *Review of Educational Research*, 66, 543-578.
- Pajares, F. and Miller, D. M. (1994). Role of self-efficacy and self-concept beliefs in mathematical problem solving: A path analysis. *Journal of Educational Psychology*, 86, 193-203.
- Pajares, F. and Valiante, G. (1997). Influence of self-efficacy on elementary students' writing. *The Journal of Educational Research*, 90, 353-360.
- Randhawa, S. B., Beamer, E. J. and Lundberg, I. (1993). Role of mathematics self-efficacy in the structural model of mathematics achievement. *Journal of Educational Psychology*, 85, 41-48. doi: 10.1037/0022-0663.85.1.41
- Raven, B. H. and Kruglanski, A. W. (1970). Conflict and power. In P. Swingle (Ed.), *The structure of conflict (69-109)*. New York: Academic Press.
- Park, J. K. and Roedder, J. D. (2014). I think I can, I think I can: Brand use, self-efficacy, and performance. *Journal of Marketing Research*, 51(2), 233-247. doi: 10.1509/jmr.11.0532
- Parrott, W. G. (1993). *Beyond hedonism: Motives for inhibiting good moods and for maintaining bad moods*. In D. M. Wegner, & J. W. Pennebaker (Eds.), *Handbook of mental control (278-308)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Schunk, H. D. (1991). Self-efficacy and academic motivation. *Educational Psychologist*, 26, 207-231.
- Seligman, M. E., Railton, P., Baumeister, R. F. and Sripada, C. (2013). Navigating into the future of driven by the past. *Perspectives on Psychological Science*, 8(2), 119-141.
- Shiota, M. N. and Kalat, J. W. (2012). *Emotion (2. Baskı)*. Belmont, CA: Wadsworth, Cengage Learning.
- Shoutham-Gerow, M. A. (2014). *Çocuklarda ve ergenlerde duygusal düzenleme. Uygulayıcının rehberi* (Şahin M. Çev. Ed.). Ankara: Nobel Yayınevi.
- Süral, Ö. P. ve Tozkoparan, G. (2013). Tükenmişlik, örgütsel adalet algıları ve öz benlik değerlendirmeleri ilişkisi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 50(583), 65-79.
-

- Snyder, C. R. and Lopez, S. (2002). *Handbook of positive psychology*. Oxford University Press US.
- Tannenbaum, A. S. (1962). Control in Organizations: Individual Adjustment and Organizational Performance. *Administrative Science Quarterly*, 7(2), 236-257.
- Teper, R., Segal, Z. V. and Inzlicht, M. (2013). Inside the mindful mind: How mindfulness enhances emotion regulation through improvements in executive control. *Association for Psychological Science*, 22(6), 449-454.
- Teti, M. D. and Gelfand, M. D. (1991). Behavioral competence among mothers of infants in the first year: The mediational role of maternal self-efficacy. *Child Development*, 62, 918-929.
- Thompson, R. A. (1994). Emotion regulation: A theme in search of definition. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 59(2/3), 25-52. doi: 10.1111/j.1540-5834.1994.tb01276.x.
- Thibaut, J. W. and Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Totan, T. (2015). Duygu düzenleme anketi Türkçe formunun geçerlik ve güvenilirliği. *Bilişsel Davranışçı Psikoterapi ve Araştırmalar Dergisi*, 3, 153-161.
- Yalçınkaya-Alkar, Ö. (2017). Is self esteem mediating the relationship between cognitive emotion regulation strategies and depression? *Current Psychology*, 1-9. doi: 10.1007/s12144-017-9755-9.

SUMMARY

Introduction

In this study, the mediation role of emotion regulation on the relationship between core-self-evaluation and personal sense of power is examined. Core-self-evaluation perceptions of employees are seen among the sources leading to emotion regulation within the framework of Self-Efficacy Theory. It is thought that employees will have an idea about what they can and cannot do as their assessments towards themselves increase by means of core-self-assessment, in short their self-efficacy beliefs will develop and thus, they can organize their feelings in a positive or negative way. Besides their thoughts of personal sense of power depends on how they define themselves. Making sense on members of organization is seen as more powerful than a power depends on physical resources. From this point of view, with the catalytic effect of self-efficacy, self-esteem and confidence beliefs, it is thought that as the core-self-evaluation perceptions of the employees increase, the emotion regulation will increase. Through this personal sense of power is thought depends on internal resources than physical resources. In this context, firstly, the conceptual framework for the concepts of core-self-evaluation, emotion regulation and personal sense of power is given, and then findings and results are presented for the survey application in the research section.

Core self-evaluation (CSE) is defined as the personal assessments of individuals towards their self in different domains of life. CSE of a individual could not be observed openly but through four personality traits which are also called dimensions of CSE. Self-esteem, generalized self-efficacy, neuroticism and locus of control are suggested as the indicators of CSE of an individual. These four traits are called CSE traits in psychology literature. Also according to these four traits the level of CSE is established (positive for high traits, negative for low traits). Emotion regulation is seen as a capability which can be gained through some experiences and personal evaluations. According to the positive psychology literature which tackles emotion regulation individuals can establish or revise their emotions in order to get positive feelings. To regulate emotions a person will require some evaluations and, in this research, we assume that through CSE and its 4 high order traits (Self-esteem, self-efficacy, neuroticism, locus of control) individuals can get capability of regulating their emotions. Personal sense of power is thought to depends on internal or external resources according to the literature. Especially external resource based personal sense of power is seen short lasting since it was established through official position or statues. Individuals who have external resource based sense of power will use physical resources like award and sanction authority or money to motivate employees. Besides individuals who act with internal resources try to make sense through emotions.

Bandura's social cognition theory is used to explain this mediation relationship among these variables since it explains personal self-evaluations through their efficacies.

Method

The sample of the study consists of 261 employees in production unit of private factory in Sinop province. 5-point Likert-type scales were used in the survey. SPSS 22.0 and Process 3.0 package programs were used to analyze of the data collected by the face-to-face survey method. Google Drive Applications are used in face to face survey.

According to the reliability analyses Cronbach Alpha reliability test results are observed as 0,79 for CSE, 0,71 for emotion regulation, 0,81 for personal sense of power instruments. According to the validity tests CSE is explained through 12 items and 4 factors with %45 explanation rate,

emotion regulation is explained through 10 items and 2 factors with %41 explanation rate, personal sense of power is explained through 8 items and 1 factor with %47 explanation rate.

Findings, Discussion, Suggestion

According to the Pearson correlation tests positive and significant relation is observed between CSE and emotion regulation ($R=0,493^{**}$) and personal sense of power ($R=0,428^{**}$). Also positive and significant relation is observed between emotion regulation and personal sense of power ($R=0,528^{**}$).

As a result of the research findings; partial mediation effect of emotion regulation on the relationship between core self-evaluation and personal sense of power is observed (Direct Effect, $\beta=0,296$, $R^2= 0,316$, $p<0,01$; (Total Effect, $\beta=0,573$, $R^2= 0,183$, $p<0,01$).

Although it is thought emotion regulation is predicted by CSE and through this personal sense of power is established we could not see full mediation in this relation. But effect size is decreased highly.

It is possible to say that the propositions put forward in this study where the effect of core- self-evaluations of employees on emotion regulation were examined within the framework of Self-Efficacy Theory were partially confirmed. In mediation test, when the mediator variable is withdrawn from relation, the effect of the independent variable on the dependent variable decreases but does not become meaningless. Therefore, it is not possible to speak of the effect of full independence. From the literature, it is possible to explain the concept of emotion regulation and its relationship with core-self-evaluation through Self-Efficacy Theory. In this study, a further contribution to the literature is to accept the personal sense of power as a result variable within the framework of Self-Efficacy Theory.